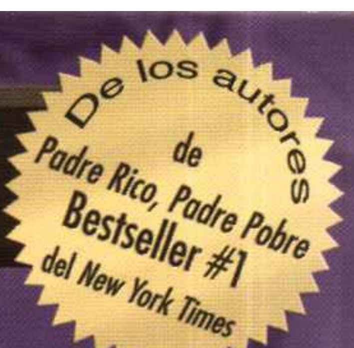


Padre Rico

presenta:



EL JUEGO DEL DINERO

Por qué los inversionistas lentos pierden ¡y el dinero rápido gana!

Por Robert T. Kiyosaki

con Sharon L. Lechter, C.P.A.



ROBERT T. KIYOSAKI
CON SHARON L. LECHTER

El juego del dinero

Por qué los inversionistas lentos pierden ¡y el dinero rápido gana!

Nota de los autores

Este libro es para las personas que quieren tener más control sobre su dinero y superar las ganancias promedio de los inversionistas promedio. Este libro no te dirá exactamente qué hacer, lo que hagas para volverte rico y cómo lo hagas en realidad depende de ti. Sin embargo, te ayudará a guiarte para comprender por qué algunos inversionistas logran ganancias mucho más altas que el inversionista promedio, con menos riesgo, dinero y tiempo.

Noventa por ciento de los inversionistas se pueden catalogar promedio, deben continuar ahorrando, invir-tiendo en fondos de inversión, en su 401 (k) y en sus fondos de retiro. La información de este libro es para 10 por ciento restante que quiere convertirse en inversionistas profesionales, aumentar las ganancias de sus inversiones y acelerar el crecimiento de sus portafolios financieros.

Gracias

Robert T. Kiyosaki Sharon L. Lechter

Introducción

¿Cómo puedes convertir 10 mil dólares en 10 millones, en 10 años?

El mayor miedo de los norteamericanos es quedarse sin dinero durante el retiro. ENCUESTA DE USA TODAY

La razón principal por la que las personas tienen dificultades financieras es porque aceptan consejos financieros de personas pobres o de vendedores. PADRE RICO

En diciembre de 2002, un periódico local de Phoenix, Arizona, publicó un artículo sobre mi libro *Profecía del Padre Rico (Rich Dad's Prophecy)* que había sido publicado en octubre del mismo año. Me sorprendió encontrar que el artículo era justo y equilibrado. Me sentí sorprendido porque algunos periodistas financieros no tuvieron muchas cosas buenas que decir sobre ese libro.

Aunque fue un artículo justo y equilibrado, el periodista cerraba con un comentario fuera de lugar. Lo que me molestó fue su explicación sobre mi ganancia de 39 por ciento en mi última inversión. Sentí que su reseña insinuaba que yo estaba o mintiendo o exagerando con relación a mis ganancias.

Ahora, a la mayoría nos molestan las personas que presumen o exageran. A mí no me importa ese tipo de gente. Mi problema con el comentario fue que no estaba mintiendo ni exagerando. Más bien hice exactamente lo contrario: expresé modestamente mi ganancia que, en otras palabras, no sólo fue en papel. Mi ganancia, efectivo sobre efectivo, se medía en dinero real en mi bolsillo y era mucho mayor al 39 por ciento.

Permití que su comentario me molestara durante varios días. Al final, llamé por teléfono y pedí una cita de manera que pudiera poner las cosas en claro. Le dije que no esperaba que escribiera nada más sobre mí ni que publicara algo retractándose. Lo único que pedía era que me permitiera ir a su oficina con mi contador, mostrarle mis registros y explicarle de qué manera se había logrado el 39 por ciento. Se mostró dispuesto y fijamos una cita.

Después de que mi contador y yo le explicamos cómo se había logrado el 39 por ciento y por qué en realidad estaba expresado modestamente, su único comentario fue: "Bueno, el inversionista promedio no puede hacer lo que usted hace".

Mi respuesta al comentario fue: "Yo nunca dije que pudieran".

Luego dijo: "Lo que usted hace es demasiado arriesgado".

Mi respuesta a su afirmación fue: "En los últimos años, millones de inversionistas han perdido billones de dólares, la mayor parte de acciones y fondos de inversión, que usted recomienda. Muchas personas que perdieron dinero invirtiendo a largo plazo en fondos de inversión nunca podrán retirarse. ¿No es eso arriesgado?"

"Bueno, eso se debe a que había mucha corrupción corporativa", contestó a la defensiva.

"Eso es parcialmente cierto. Pero ¿cuántas de las pérdidas se deben a malos consejos de las personas que realizan estrategias financieras, corredores de bolsa y periodistas financieros? Si invertir a largo plazo en fondos de inversión es una idea tan buena, ¿por qué tanta gente perdió dinero?

"Sigo creyendo en mi consejo", fue su respuesta. "Invertir a largo plazo y diversificar en un portafolio de fondos de inversión es el mejor plan para el inversionista promedio".

"Estoy de acuerdo", contesté. "Su consejo es el mejor para el inversionista promedio, pero no para mí."

Mi contador, Tom, intervino en ese momento y dijo: "Con un ligero cambio de enfoque y el uso de diferentes activos, el inversionista promedio podría lograr ganancias mucho más altas con un riesgo menor. En lugar de sentarse y observar cómo el mercado bursátil sube y baja, escuchando a los gurús financieros que tratan de predecir la siguiente acción maravillosa que se debe emprender, al usar el plan de mi padre rico, un inversionista no tiene que entrar en pánico cada vez que cae la bolsa, ni preocuparse sobre qué sector subirá a continuación. El inversionista no sólo logra ganancias mucho más altas, con menos dinero y riesgo, sino que el dinero llega de manera automática, como por arte de magia. De hecho, a menudo a esta estrategia de inversión la llamo *dinero mágico.""*

La idea de una ganancia de 39 por ciento —y ahora del *dinero mágico*— era demasiado para una reunión corta con ese periodista. Con la mención de "dinero mágico", la reunión terminó.

Como dije, el periodista fue amable y tuvo una actitud mental abierta. Unas cuantas semanas después, escribió otro artículo sobre mí, aunque no se lo pedí. Aunque el artículo fue preciso, no mencionaba cómo logré ganancias tan altas ni hablaba sobre dinero mágico.

Lo más importante es que le estoy agradecido por inspirarme a escribir este libro, un libro que *no* es para el inversionista promedio.

PF (Preguntas frecuentes)

Después de la reunión con el periodista, decidí escribir este libro. Era tiempo de explicar la fórmula de nli padre rico para convertir una pequeña inversión en una ganancia ultra alta. Este libro también me ofrecería la oportunidad de responder algunas preguntas frecuentes que a menudo evito como:

1. "Tengo 10 mil dólares. ¿En qué debería invertir?"
2. "¿Qué tipo de inversión recomienda?"
3. "¿Cómo puedo empezar?"

La razón principal por la que he evitado responder esas preguntas es que la respuesta es: "Depende de ti. Lo que yo *haría* es distinto de lo que tú *deberías* hacer".

Otra razón es que cuando las he respondido, explicándole a la gente exactamente qué hago y cómo logro ganancias altas con menos dinero y menos riesgo, los comentarios con frecuencia son:

1. "Eso no se puede hacer aquí"
2. "No me puedo permitir hacer eso"
3. "¿No existe una forma más sencilla de hacerlo?"

Por qué tantas personas pierden

En mi opinión, una de las razones por las que millones de personas perdieron billones de dólares entre 2000 y 2003 es que buscan respuestas fáciles sobre dónde invertir su dinero, y hubo muchos consejeros listos para proporcionar respuestas fáciles como:

1. "Ahorra"
2. "Invierte a largo plazo y diversifica"
3. "Corta tus tarjetas de crédito y sal de tus deudas"

Este libro *no* está escrito para personas que quieren respuestas fáciles. Si te gustan las respuestas financieras simplificadas en extremo, las que la mayoría de las personas están dispuestas a aceptar, entonces este libro probablemente no es para ti. Mis respuestas pueden parecer demasiado difíciles o demasiado duras para mucha gente.

Este libro está escrito para quienes quieren tomar el control sobre su dinero y multiplicarlo. Si esto resulta de interés para ti, entonces sigue leyendo.

La peor manera de hacerse rico

Aunque el periodista estaba en lo correcto al decir que su indicación era excelente para el inversionista promedio, los hechos indican que ese consejo representa una de las formas más difíciles de hacerse rico. Las personas que trabajan y que ponen su dinero en un plan de retiro como un 401 (k) lleno de fondos de inversión, están tomando el autobús lento para recorrer la vida; se trata de uno con el motor desgastado, lo que significa que no va rápido y nunca llega a las cimas de las ganancias financieras. También es un vehículo que ha tenido mal los frenos, lo cual hace que ir cuesta abajo sea atemorizante.

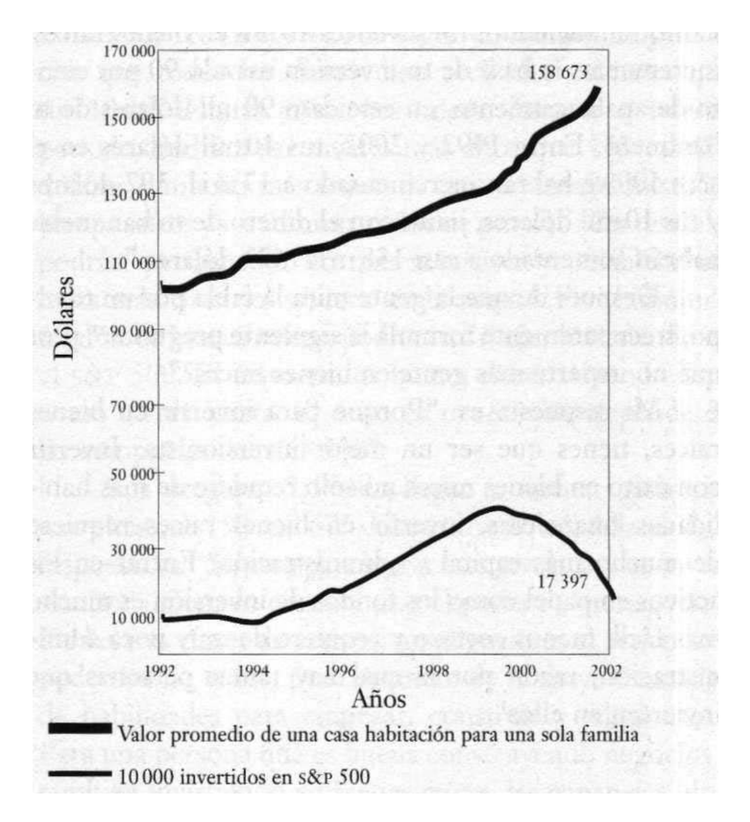
Aunque colocar dinero en un plan de retiro a largo plazo puede ser una buena idea para los inversionistas promedio, para mí es una forma lenta de invertir, riesgosa, poco efectiva y con altos impuestos.

Hay mejores inversiones

Cuando me preguntan "¿En qué debería invertir?" Suelo mostrar la siguiente tabla si la tengo a mano.

Mientras la muestro, agrego: "Hay tres clases de activos diferentes: *negocios, bienes raíces* y *activos en papel.* La siguiente tabla compara dos de los tres activos, los bienes raíces en comparación con invertir en el índice S&P 500, que es en lo que invierte la mayoría de los inversionistas promedio. Suelo dejar que la tabla hable por sí misma. Creo que muestra la diferencia entre las cimas de las montañas y las colinas".

Padre Rico 10000 dólares invertidos durante 10 años 10000 dólares en s&p 500 contra 10000 dólares invertidos en bienes raíces con apalancamiento



Para explicar a mayor profundidad digo: "Una inversión buena y sencilla es colocar dinero en un fondo S&P 500. Para la mayoría de los administradores de fondos de inversión, el S&P 500 es la marca que tienen que vencer; desafortunadamente, pocos lo logran".

Eso a menudo provoca la pregunta: "¿Por qué se necesita un administrador de un fondo si pocos pueden vencer el s&P? ¿Por qué no simplemente invierto ese dinero yo mismo en el s&p?"

Mi respuesta es: "Yo me hago la misma pregunta". Continúo diciendo: "Si inviertes 10 mil en bienes raíces, incrementas la base de tu inversión usando 90 por ciento de apalancamiento, en este caso 90 mil dólares de tu banquero. Entre 1992 y 2002, tus 10 mil dólares en el S&P 500 se habrán

incrementado a 17m i l 397 dólares y tus 10 mil dólares, junto con el dinero de tu banquero, habrán aumentado a casi 158m i l 673 dólares."

Después de que la gente mira la tabla por un tiempo, frecuentemente formula la siguiente pregunta: "¿Por qué no invierte más gente en bienes raíces?"

Mi respuesta es: "Porque para invertir en bienes raíces, tienes que ser un mejor inversionista. Invertir con éxito en bienes raíces no sólo requiere de más habilidades financieras, invertir en bienes raíces requiere de mucho más capital y administración. Entrar en los activos en papel como los fondos de inversión es mucho más fácil, menos costoso y requiere de muy poca administración, razón por la cual hay tantas personas que invierten en ellos".

Ganancias promedio

Sin embargo, yo señalo que las ganancias de la tabla para bienes raíces es un promedio nacional y los promedios pueden ser engañosos. En realidad, las ganancias en bienes raíces fueron más altas en ciertas partes del país y mucho más bajas en otras. Explico: "El s&p 500 es un mercado *internacional,* mientras que los bienes raíces son un mercado *local.* Eso significa que si eres un inversionista experimentado en bienes raíces, a menudo puedes lograr ganancias aún más altas en los bienes raíces. Tus 10 mil dólares en el s&p 500 lograrán las mismas ganancias que todos los demás han recibido, mientras que tus 10 mil dólares en bienes raíces, durante el mismo período, podrían ser mucho más altos que 158mil 673 dólares o mucho más bajos. Si eres un inversionista en bienes raíces y un administrador de propiedades terrible, podrías perder todo lo que invertiste y posiblemente hasta más. Si no eres bueno en la adquisición y administración de bienes raíces, podría irte mejor invirtiendo en el S&P 500. El éxito en los bienes raíces depende de *ti* como inversionista. El éxito en el s&p 500 depende de las compañías del s&p 500".

A la pregunta "¿Puedo llegar a obtener ganancias más altas que 158 mil 673 dólares con lOmil dólares?", la respuesta es: "Sí, pero para lograr esas ganancias, un inversionista a menudo necesita usar el poder de un negocio". De las tres clases de activos, un negocio es el activo más poderoso de todos, pero requiere de la mayor cantidad de habilidades para empezar, construir y administrar. Para una persona que es buena construyendo negocios y también invirtiendo en bienes raíces, las ganancias ultra altas son posibles, ganancias que no encajan en la tabla que compara el s&p 500 con los bienes raíces. En otras palabras, las ganancias están *fuera* de la tabla.

Cómo lograr ganancias ultra altas

Aunque parte de los contenidos de este libro se han cubierto en otros libros de *Padre Rico,* éste detallará cómo se pueden lograr ganancias ultra altas por inversiones en formas que nunca antes he mencionado. Presentaré los *aceleradores* de dinero que mi padre rico me enseñó.

En este libro encontrarás por qué *diversificar* e *invertir a largo plazo* frecuentemente no es el mejor consejo de inversión y por qué muchas personas pierden dinero en la bolsa al seguirlo.

Uno de los secretos mejor guardados por los inversionistas no es *diversificar* sino *integrar.* En vez de invertir sólo en un activo, los inversionistas exitosos integran dos o tres clases de activos y luego *aceleran, usan apalancamiento* y *protegen* el dinero que surge de esos activos. Por ejemplo, Bill Gates se convirtió en el hombre más rico del mundo integrando el poder de un negocio y el poder de activos en papel. Logró el sueño de muchos empresarios, el sueño de crear un negocio y hacerlo público a través de la bolsa. En otras palabras, convirtió parte de su negocio en papel, lo que se conoce como "acciones". Si Bill Gates no hubiera hecho pública su empresa, probablemente seguiría siendo rico, pero quizá no se habría convertido en el hombre más rico del mundo a tan corta edad. Dicho de manera sencilla, fue la *integración* de dos clases de activos lo que *aceleró* su

riqueza. No se convirtió en el hombre más rico del mundo a partir de su salario como empleado de Microsoft ni diversificando su salario en fondos de inversión.

Donald Trump logra mayores ganancias por su dinero como dueño de un negocio que invierte en bienes raíces. Warren Buffett, el mayor inversionista del mundo, logra ganancias extremadamente altas con un negocio que invierte en otros negocios.

Negocio grande *versus* negocio chico

Esto no significa que tu negocio debe ser grande ni que tiene que ser un negocio de bienes raíces. El punto es que un inversionista puede tener un negocio pequeño y además invertir en bienes raíces. Es como tener dos profesiones, una para la persona y la otra para el dinero, lo que yo recomiendo. Por ejemplo, la profesión por la que más me conocen es la de autor. Esa es mi profesión. Mi profesión para el dinero son los bienes raíces. De nuevo, el punto importante es la *integración* de dos o tres clases de activos en lugar de la *diversificación* de un solo activo.

Incluso si tú tienes un negocio pequeño, puedes aprovechar las mismas ventajas financieras que los negocios grandes. De la misma manera en que un negocio grande y la bolsa hicieron de Bill Gates un multimillonario, un negocio pequeño, bienes raíces y activos en papel pueden convertirte en multimillonario en menos de 10 años. La pregunta es: *¿Puedes volverte muy bueno por lo menos en dos activos o clases de activos diferentes?* Si es así, la magia financiera puede suceder.

Sinergia *versus* diversificación

Lo que aprenderás en este libro es la fórmula de mi padre rico para obtener ganancias ultra altas. *Padre Rico* nos enseñó a su hijo y a mí a tener asesores fuertes y luego a integrar y acelerar el poder de esas fuerzas financieras, que son:

1. Negocios
2. Bienes raíces
3. Activos en papel
4. El dinero de tu banquero
5. Leyes en materia de impuestos
6. Leyes corporativas

Integrar significa combinar y operar en conjunto. Diversificar significa separar y operar por separado.

Si una persona puede integrar y acelerar las seis fuerzas anteriores, es posible que alcance ganancias ultra altas, empezando con muy poco dinero. Si una persona realiza un trabajo extraordinario —integrando las seis fuerzas— entonces se presentará el dinero mágico o la sinergia financiera.

¿Qué es sinergia?

La palabra "sinergia" con frecuencia se define como "el todo es mayor que la suma de las partes". En términos simples, significa 1 + 1 = 4. El resultado, en este caso 4, es mayor que las partes, o el 1 + 1.

Otro ejemplo de sinergia: digamos que tomas una semilla de calabaza y una pila de tierra. La tierra por sí sola no hará que la semilla crezca, aunque sigas apilando más y más tierra encima de la

semilla. Si añades luz solar y agua, en las combinaciones adecuadas a la pila de tierra, de pronto la semilla empezará a crecer. Es la *sinergia* entre la tierra, el sol y el agua lo que hace que se dé la magia en la semilla. Lo mismo sucede con el dinero. Si tu dinero solamente está enterrado bajo una pila de tierra diversificada, puede convertirse en un *hongo* pero no se convertirá en *dinero mágico.*

El poder de la sinergia

Este libro trata sobre cómo puedes aprovechar tu dinero usando las diferentes fuerzas financieras, creando sinergia financiera y *dinero mágico.*

Obviamente, *este libro no es para el inversionista promedio.* Repitiendo lo que me dijo el periodista cuando le expliqué cómo lograba ganancias del 39 por ciento: "Bueno, el inversionista promedio no puede hacer lo que usted hace."

Y repitiendo mi respuesta a ese comentario: "Nunca dije que pudiera".

Este libro es para las personas a las que no les gusta entregar su dinero a extraños y luego esperar y rezar para que siga ahí cuando lo necesiten. Este libro es para quienes quieren tener más control sobre su dinero y rebasar las ganancias promedio de los inversionistas promedio. No te dirá exactamente qué hacer, pues lo que hagas para hacerte rico y cómo lo hagas en realidad depende de ti; no obstante te ayudará a comprender por qué algunos inversionistas logran ganancias mucho más altas que el inversionista promedio, con menos riesgo y más dinero en mucho menos tiempo.

¿Puedes hacer 10 millones invirtiendo 10 mil dólares en fondos de inversión?

¿Eso significa que después de leer este libro serás capaz de lograr resultados similares con tus 10 mil dólares? Una vez más la respuesta es: "Depende de ti."

Una pregunta más importante sería: "¿Crees poder convertir 10 mil dólares en 10 millones en 10 años invirtiendo sólo en fondos de inversión?." La misma pregunta la puede plantear alguien que *sólo* invierte en bienes raíces. La respuesta en la mayoría de los casos es no. Es muy difícil lograr ganancias ultra altas de un solo activo, cosa que hace la mayoría de las personas. Si invierten en diferentes clases de activos e integran el poder de los diferentes aceleradores de activos, hacerlo creará sinergia de inversiones y hará que sea posible lograr ganancias ultra altas.

El miedo número uno de los norteamericanos

Durante una conferencia, una joven levantó la mano y preguntó: "¿Por qué las ganancias ultra altas son importantes? ¿Qué hay de hacerse rico lentamente? ¿Después de todo qué es tan importante sobre el dinero? ¿Qué no es más importante ser feliz?."

Cada vez que hablo sobre dinero y sobre hacerse rico, siempre hay alguien en la audiencia con lo que yo llamaría la cínica actitud de "el dinero no es tan importante". Esta vez, como estaba preparado, sonreí y entregué un artículo del USA Today. El periódico había hecho una encuesta y había descubierto que *el miedo número uno de los norteamericanos es quedarse sin dinero.* Su miedo principal no era el cáncer, el crimen o la guerra nuclear, sino quedarse sin dinero en la vejez. El nuevo miedo es vivir una vida larga sin dinero. La mayoría de las personas se dan cuenta de que la Seguridad Social y el Medicare pueden no estar ahí para ayudarlos en su vejez.

Mientras dejaba que la mujer leyera en voz alta el artículo al grupo, escribí en mi rotafolios: "El juego del dinero". Debajo de ese título escribí lo siguiente:

El juego del dinero

Edad	Periodo del juego
25 a 35	Primer cuarto
35 a 45	Segundo cuarto
— Medio tiempo —	
45 a 55	Tercer cuarto
55 a 65	Cuarto cuarto
— Tiempo extra —	
Fuera de tiempo	

Después de que la mujer concluyó la lectura, dije: "¿Sabían que, para el año 2010, 78 millones de norteamericanos tendrán 65 años o más? Uno de cada tres no tiene plan de retiro".

"Lo he escuchado", contestó. "Pero, ¿por qué lo llama juego?."

Tomé aliento y mientras señalaba las edades escritas en el rotafolios, dije: "Un juego con frecuencia está dividido en cuartos. Muchas personas dejan la escuela alrededor de los 25 y planean retirarse a los 65. Eso quiere decir que el juego del dinero en el que participamos dura 40 años, lo que significa que un cuarto del juego dura 10 años, A veces, durante esos 40 años, esperamos ganar y ahorrar lo suficiente para retirarnos. Yo logré salir del juego poco después del final del segundo cuarto, a los 47 años. Mi esposa, Kim, logró salir de su juego a la edad de 37, poco después del final del primer cuarto. ¿Entienden lo que estoy diciendo sobre el juego?."

La joven asintió, aún sosteniendo el artículo del USA Today. "Y si no tienen suficiente dinero y trabajan más allá de la edad de 65 es lo que llamamos *tiempo extra."*

"Correcto. En realidad, eso puede ser bueno, puesto que trabajar probablemente los haga más sanos. La diferencia está entre *tener* que trabajar y *querer* trabajar."

"Y *tiempo fuera* significa que estás vivo pero físicamente inactivo para seguir trabajando."

Asentí, dije: "Correcto". Luego pregunté: "Sin mencionar su edad, ¿podría decirme en qué cuarto del juego del dinero se encuentra, si sigue en el juego o si ya lo ganó?"

"No me importa decirle mi edad. Tengo 32 años, lo que me coloca en el primer cuarto de lo que usted llama el juego del dinero." Haciendo una breve pausa, continuó: "Y no, no estoy ni siquiera cerca de ganar el juego. Estoy muy endeudada por préstamos escolares, por los pagos de la casa y del coche, por los impuestos y por vivir al día, lo cual se está llevando la mayor parte de lo que gano."

Después de un largo silencio, al permitir que sus palabras hicieran eco por el cuarto, dije: "Gracias por su honestidad. Y si usted estuviera empezando el cuarto cuarto de su vida, digamos si tuviera 55 años, y acabara de perder mucho dinero en la bolsa, ¿podría darse el lujo de invertir a largo plazo? ¿Podría darse el lujo de otra baja del mercado? ¿Podría darse el lujo de trabajar y esperar hasta que su dinero ganara menos de 10 por ciento anual?"

"No", contestó.

"¿Ahora puede entender por qué tener suficiente dinero es importante y por qué incrementar su inteligencia financiera y crear ganancias más altas en menos tiempo y con menos riesgo es importante?"

Ella asintió al escucharme.

Con la intención de reforzar mi punto, pregunté: "¿Ahora puede entender por qué no tiene sentido apostar su futuro financiero en las altas y bajas de un mercado bursátil? ¿Ahora puede entender por qué no es inteligente entregar su dinero a extraños que están adivinando qué acciones tendrán buenos rendimientos y cuáles no? ¿Tiene sentido trabajar duro y pagar cada vez más impuestos a medida que envejece y luego darse cuenta de que no tienen nada a cambio de una vida de trabajo duro?" "No", dijo.

Sabiendo que ella entendía por qué era importante tomar el control de su dinero para obtener ganancias más altas, añadí: "¿Y entiende por qué el mayor miedo de los norteamericanos es quedarse sin dinero en la vejez?"

"Sí", dijo, con voz quebrada. "Mi mamá y mi papá están aterrorizados por tener que mudarse conmigo en unos años. Yo también lo temo. Los quiero mucho, pero soy su única hija. Tengo marido y tres hijos. ¿Cómo podemos mi marido y yo mantener nuestra joven familia y a mis padres a medida que envejecen, y pagar la educación de nuestros hijos y nuestro propio retiro?"

No seas una víctima

Otra vez el cuarto estaba en silencio, yo sabía que muchas otras personas estaban enfrentando desafíos financieros similares. "No son los 10 mil dólares lo importante", dije suavemente. "Es tomar el control de su futuro financiero. Es aprender a proponer su propio juego del dinero en vez de dejar que alguien más tome su dinero y juegue por ustedes. No estoy hablando de que se vuelvan ricos de la noche a la mañana, aunque podrían hacerlo. Se trata de entender por qué las personas ricas se vuelven más ricas y qué necesitan hacer para no ser víctimas del juego del dinero. No quiero que sean víctimas del juego ni de quienes lo dirigen. Al entender el juego, pueden tener mayor control y responsabilidad sobre su dinero y su futuro financiero."

No es demasiado tarde

"¿Puedo ganar el juego?", preguntó la joven.

"Claro", contesté. "Comienza con un cambio de actitud. Después de un cambio de actitud, escribe un plan a 10 años. Repito: no se trata de hacerse rico. Se trata de aprender el juego y de jugarlo. Una vez que aprendes el juego, éste se vuelve más divertido. A medida que pasan los años, la mayoría de las personas dicen: '¿Por qué no hice esto antes? Es un juego divertido.'"

"Y si no cambio, no tengo muchas probabilidades de ganar... o sí?"

"Bueno, no tengo una bola de cristal, pero con tres hijos pequeños, unos padres que están envejeciendo, más tus necesidades financieras personales y las de tu marido, yo diría que el juego está ganando en este momento, no tú. Nunca es demasiado tarde para empezar, así que hazlo cuanto antes. Lo único que pido es no esperar hasta que todo tu dinero y tu energía se hayan ido, no tomar malos consejos financieros e invertir a largo plazo sólo para descubrir que las inversiones en las que pusiste el dinero (que ganaste con tanto trabajo) no funcionan como esperabas, ni trabajar cada vez más duro, esperando que tus problemas económicos desaparezcan, o aún peor, sabiendo que nunca podrás dejar de trabajar. Por favor, no seas como los millones de personas que se despiertan un día y preguntan: '¿Quién se ha llevado mi dinero?'"

La joven asintió y tomó asiento. Yo podía ver que tenía muchas cosas en qué pensar. Tenía que decidir entre tomar el control sobre su dinero o entregarlo a personas de quienes esperaba fueran financieramente más inteligentes que ella. Era una elección que sólo ella podía tomar.

Y de eso se trata este libro. Este libro trata sobre el juego del dinero y sobre tu elección de entregar el manejo de tu dinero a alguien para que juegue en tu lugar o de elegir tomar el control de tu dinero, tu futuro y el juego.

Como decía mi padre rico: "Si tomas el control de tu dinero, tomas el control de tu vida." También decía: "Dale tu dinero a extraños y tu dinero trabajará para extraños antes de trabajar para ti."

Notas de Sha ron —

Robert me pidió que agregara notas al final de cada capítulo desde mi perspectiva como contadora y como mujer de negocios. Me criaron en la idea tradicional de ir a la escuela y sacar buenas calificaciones para poder conseguir un buen trabajo. Mi esposo, Michael, y yo hemos disfrutado vidas profesionales exitosas juntos pero las oportunidades de éxito que estaban disponibles para nosotros hace 20 años cuando empezamos no existen hoy en día para las personas. Con el acceso a la información actual, nunca ha sido más fácil, o más importante, tomar el control de tu destino financiero y el de tu familia. *El juego del dinero* ofrece estrategias de inversión alternativas que probablemente quieras tomar en consideración.

Mis notas subrayarán los comentarios de Robert o bien añadirán un contenido adicional para que te sirvas de él.

Este libro está dividido en dos partes

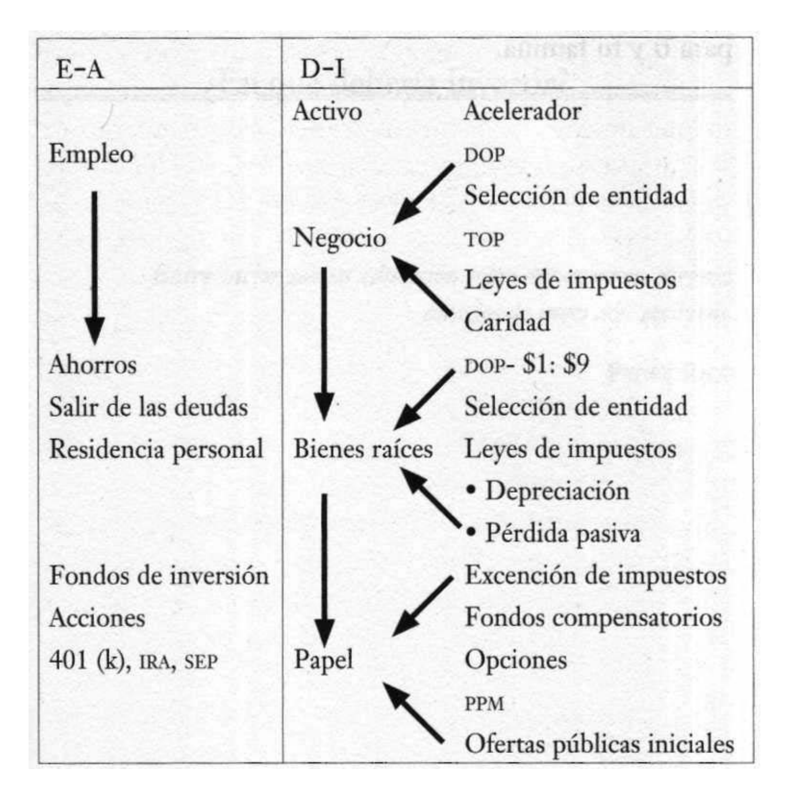
La primera parte trata sobre la sinergia de asesores y distintos puntos de vista. La razón por la que una sinergia de asesores es importante es porque tu mente es el mayor activo. Al tener la visión de muchos asesores diferentes, buenos y malos, y al sinergizar su consejo, mejoramos en gran medida el poder de la mente nuestro mayor activo. La mayoría dejamos la escuela pensando que tenemos que hacerlo todo solos. Este libro mostrará el valor de crear un equipo de expertos que te asistan.

Una razón por la que tantas personas pierden su dinero o no logran alcanzar ganancias financieras ultra altas es porque reciben consejo financiero de instituciones y vendedores no de inversionistas exitosos.

De todos tus activos, tu mente es el mayor, así que necesitas el mejor consejo posible.

La segunda parte trata sobre la sinergia de diferentes activos y otras fuerzas financieras. Esa parte del libro te muestra cómo unir el poder de un negocio, bienes raíces, activos en papel, leyes en materia de impuestos, el dinero de tu banquero y el poder de estructuras corporativas para alcanzar ganancias financieras ultra altas con menos riesgo y menos dinero.

Por ahora te presentaré la siguiente tabla, que resalta la diferencia entre la forma en que las personas del lado izquierdo del Cuadrante del flujo del dinero invierten típicamente su dinero y cómo lo hacen las que se encuentran en el lado derecho del Cuadrante de flujo del dinero, el dueño de un negocio e inversionista. Otra forma de distinguir esos hábitos de inversión es que quienes se encuentran en el lado izquierdo del Cuadrante típicamente estacionan su dinero (ahorran), mientras que los inversionistas profesionales del lado derecho quieren mantener su dinero en aceleración y crecimiento constantes. Manten esta tabla en mente a medida que leas este libro.



Al momento de desarrollar esta tabla, casi al terminar de escribir el libro, fue cuando Robert y yo realmente comprendimos mejor nuestros propios métodos de inversión. De verdad es la fórmula que mi padre rico le enseñó a Robert, la misma que utiliza actualmente.

Los métodos y vehículos usados por mi padre rico, Robert, y otros inversionistas profesionales son analizados y discutidos. Con una mejor comprensión de varias clases de activos y de los aceleradores relacionados con ellos, puedes descubrir nuevas oportunidades de inversión que pueden crear un futuro con libertad financiera para ti y tu familia.

Primera parte ¿En qué debería invertir?

Entre mejor sea tu educación sobre inversiones, mejores consejos de inversión recibirás.

PADRE RICO

Capítulo 1

Pregunta a un vendedor

Una de las primeras cosas que necesitas aprender si quieres ser un mejor inversionista es la diferencia entre un consejo de ventas y un consejo de inversión sólido.

PADRE RICO

"Tengo 10mil dólares, ¿en qué debería invertir?" Como mencioné en la introducción, durante varios años en realidad no supe cómo responder esta sencilla pregunta. Mis primeras respuestas eran extrañas, largas y vagas. La razón de mi incapacidad para responder algo tan sencillo es simplemente que la respuesta adecuada no es fácil. Todos somos diferentes, recorremos distintos caminos, tenemos sueños que no se parecen entre sí; emocionalmente estamos constituidos de múltiples formas, tenemos antecedentes financieros diferentes y distinta tolerancia al riesgo financiero. En otras palabras, lo que *yo* haría con 10 mil dólares seguramente es diferente a lo que *tú* harías con la misma cantidad. De hecho, lo que yo hice con 10 mil dólares hace 10 años no es lo que haría hoy. Como dijo Einstein: "Todo es relativo".

Finalmente, después de que me hicieron la misma pregunta en repetidas ocasiones, di con una respuesta que considero apropiada. Hoy, cuando me hacen esa pregunta, respondo: "Si no sabes qué hacer con tu dinero, ponió en el banco y no le digas a nadie que tienes dinero para invertir". La razón por la que lo digo es que si *tú* no sabes qué hacer con tu dinero, literalmente hay millones de personas que sí lo saben. En este asunto, todo el mundo tiene una opinión y un consejo sobre qué hacer con *tu* dinero.

El problema con los consejos

El problema es que no todos los consejos son adecuados. Entre marzo de 2000 y marzo de 2003, millones de personas perdieron de 7 a 9 billones de dólares en una de las peores caídas de la bolsa de la historia, muchas porque escucharon el consejo de los llamados expertos en finanzas. La ironía es que la mayoría de ellos siguen dando consejos actualmente y las personas los escuchan.

Durante una de las peores caídas de la bolsa en la historia del mundo, algunos expertos en finanzas estaban aconsejándole a la gente que mantuvieran su dinero en la bolsa. En lugar de vender, los expertos les dijeron que siguieran comprando... y muchas personas lo hicieron, hasta tocar fondo.

Hay un viejo dicho que reza: "Cuando los taxistas andan por ahí dando *tips* sobre acciones, es momento de vender". Tal vez esa afirmación se debería expandir para incluir a los asesores financieros.

Voces de cordura

Durante la locura del auge que sucedió entre 1995 y 2000, dos voces de cordura fueron la del presidente de la Reserva Federal de Estados Unidos, Alan Greenspan, y la de Warren Buffett, a quien se considera el mejor inversionista del mundo. El señor Greenspan advirtió sobre la *exuberancia irracional* y el señor Buffet simplemente se mantuvo fuera de la bolsa.

Durante el auge y la quiebra, el nombre de Warren Buffett a menudo se usó en referencia a la forma inteligente de invertir. Algunos asesores financieros emplearon su nombre como la figura de autoridad de por qué una persona debía entrar en la bolsa. Los asesores financieros estaban diciendo: "Warren Buffett esto y Warren Buffett lo otro". Cuando se mencionaba su nombre, la gente invertía en la bolsa. Lo que los asesores omitieron decir a sus fieles inversionistas fue que Warren Buffett *no* estaba en la bolsa.

En una entrevista en la edición del 11 de noviembre de 2002 de la revista *Fortune,* titulada "El oráculo de todo", el señor Buffett dice: "Compré mis primeras acciones hace 60 años. De esos 60 años, 50 han sido atractivos para comprar acciones comunes. Probablemente en 10 años no he sido capaz de encontrar nada". Una de las razones por las que dejó de comprar acciones es simple. Durante esos 10 años, el periodo entre 1992 y 2002, las acciones eran demasiado caras. Me parece

interesante que el inversionista más grande del mundo no pudiera encontrar nada en qué invertir, mientras millones de inversionistas primerizos y sus asesores sí.

Criticando al mejor inversionista del mundo

El artículo continúa, haciendo notar que no hacía mucho tiempo atrás, específicamente en el punto más alto del auge a comienzos del 2000, fue cuando muchas publicaciones y expertos en finanzas respetados comenzaron a criticar al señor Buffett por *no* estar en la bolsa. Uno de ellos, Harry Newton, editor de *Technology Investor Magazine (Revista del inversionista tecnológico),* escribió: "Warren Buffett debería decir: 'Lo siento'. ¿Cómo pudo perderse las grandes innovaciones en el silicón, lo inalámbrico, el DSL, el cable y la biotecnología?" Un mes después, el mercado tecnológico se colapso, arrastrando consigo miles de millones de dólares de los inversionistas. ¿Quién debería decir "lo siento" hoy?

Mi récord

Como una persona a quien a menudo se incluye entre el grupo de los llamados expertos financieros, es importante que estés consciente de mi récord. En 2002, recibí una llamada telefónica de un corredor de bolsa de Baltimore, Maryland. Dijo: "Acabo de leer tu tercer libro, *Guía para invertir de Padre Rico.* Te felicito por predecir la caída del 2000. Desearía haberle dicho a mis clientes que leyeran el libro antes de la caída de la bolsa". Ahora, no creo que yo haya predicho la caída de la bolsa, simplemente hice una advertencia al respecto. Sin embargo, si quieres leer el libro, puedes decidir sobre la precisión de mi predicción.

La mejor forma de confirmar mi récord no está en mi récord en sí, sino en los que se encuentran en las *Historias de éxito de Padre Rico,* los de mis lectores. Este es un libro lleno de historias de personas comunes y corrientes que tuvieron éxito financiero, entre 2000 y 2003, el mismo periodo en que millones estaban perdiendo billones de dólares. Así que en lugar de alardear sobre mi éxito financiero, que fue bastante bueno durante la caída de la bolsa, los resultados más importantes son evidentes a partir del éxito de mis lectores. Si te interesa revisar mi récord, lee *Historias de éxito de Padre Rico.*

Responde la pregunta

Un buen consejo es crucial para el éxito financiero. Hubo muchas veces en que deseé tener el tiempo para responder mejor a: "¿Qué debería hacer con 10mil dólares?" en lugar de decir simplemente: "Ponió en el banco." Después de años de no responder la pregunta "Tengo 10 mil dólares. ¿En qué debería invertir?" Decidí hacerlo en este libro *El juego del dinero.* La razón por la cual decidí escribirlo es simplemente porque *se trata de una pregunta muy importante.*

El precio de malos consejos

En junio de 2003, iba en un taxi con dirección al aeropuerto. En la radio estaba un experto en finanzas que ofrecía algunos consejos de inversión, diciendo: "Ahora es el momento de regresar a la bolsa".

"¿Por qué lo dice?", preguntó el conductor del programa.

"Porque todas las luces están en verde", dijo el asesor financiero. "Este mercado bursátil se dirige hacia arriba." Luego se puso a soltar términos especializados y entró en la plática estándar sobre la bolsa que tantos de nosotros hemos escuchado una y otra vez, antes, durante y después de la caída.

Mirando por la ventana del taxi, dejé de escuchar al experto en finanzas hasta que el conductor del programa retomó el control. "Bueno, vamos a abrir las líneas telefónicas y a escuchar las preguntas que tienen nuestros radioescuchas."

El primero en llamar dijo: "Tengo 78 años mi esposa 75; en enero de 2000 pensábamos que teníamos un portafolio de retiro seguro con alrededor de un millón de dólares en fondos de inversión".

"Eso es maravilloso", dijo el conductor de programa.

"Sí, pero eso fue en enero de 2000."

"¿Cuánto tienen ahora?", preguntó el experto en finanzas.

"Bueno, ése es el problema", dijo el radioescucha. "En marzo de 2000, cuando la bolsa comenzó a caer, llamé a mi asesor financiero para pedir su consejo."

"¿Y qué le dijo?", preguntó el conductor.

"Dijo casi lo mismo que afirma su invitado en este momento. Dijo que el mercado estaba a punto de equilibrarse, que era sólo una corrección menor ocasionada por tomar un poco de ganancias. Nunca explicó que se trataba de una caída de la bolsa. De hecho, nunca nos dijo que los mercados podían bajar ni que los fondos de inversión no eran seguros. En cambio, aconsejó seguir invirtiendo a largo plazo, comprar, conservar y diversificar."

"¿Y entonces usted qué hizo?", preguntó el conductor.

"Nos sentamos a esperar. Hicimos lo que nos recomendaron. Conservamos y observamos mientras el mercado caía. A medida que los precios se hacían más bajos, incluso nos llamó para decirnos que compráramos más mientras los precios se conservaran así."

"¿Y entonces compraron más?"

"Claro que sí. Pero la bolsa siguió cayendo y nosotros seguimos llamándolo. Para agosto de 2002, dejó de contestar las llamadas. Luego nos dijeron que había dejado la firma y nos asignaron a alguien más. De cualquier manera, nos hartamos de abrir el sobre de la firma de inversiones. Yo no soportaba ver que el dinero por el que habíamos trabajado toda la vida estaba desapareciendo conforme caía la bolsa. Ya no estamos trabajando y nos preguntamos qué podemos hacer ahora".

"¿Y cuánto dinero les queda?", preguntó el conductor.

"Bueno, después de que dejó de atender nuestras llamadas, pusimos manos a la obra y vendimos nuestros fondos de inversión. Mi esposa y yo pensamos que era mejor mantener nuestro dinero en efectivo. Así que después de que cobramos los fondos de inversión, sólo nos quedaron como 350 mil dólares y los pusimos en una cuenta en el banco".

"Eso está bien", dijo el conductor. "Por lo menos tienen algo de efectivo. "350 mil dólares no es cualquier cosa, ya saben".

"Bueno, el problema es que el certificado de depósito sólo da uno por ciento de interés anual. Uno por ciento de 350mil dólares son 3 mil 500 dólares al año. Aun con Seguridad Social y Medicare, es difícil vivir de ese dinero. Me temo que tendremos que empezar a comernos nuestros ahorros y, si lo hacemos, estaremos en una situación financiera todavía peor. ¿Qué aconseja usted?"

"¿Tienen una casa?", preguntó el asesor financiero.

"Sí, así es", dijo el radioescucha. "Pero por favor no nos pida que la vendamos. Es lo único que nos queda. Además, sólo vale alrededor de 120mil dólares y tenemos una hipoteca de 80 mil dólares sobre la casa. La razón por la que tenemos una hipoteca alta es porque cuando las tasas de interés bajaron, la refinanciamos y tomamos algo de dinero extra de la acción de nuestra casa."

"¿Y qué hicieron con el dinero de su casa?", preguntó el conductor.

"Ya no lo tenemos. Vivimos de él. Por eso llamo, para que me aconsejen".

"Bueno, ¿qué consejo le daría a esta pareja?", le preguntó el conductor al asesor financiero.

"Primero que nada, no debieron vender sus acciones", dijo el experto en finanzas. "Como dije antes, la bolsa se está equilibrando".

"Pero siguió bajando por años", dijo el radioescucha. "Es atemorizante perder tanto a nuestra edad."

"Sí, sí, lo sé", dijo el experto. "Pero escúcheme ahora. Siempre debe invertir a largo plazo. Comprar y conservar. Mantener diversificado. Los mercados a veces bajan pero se equilibran como sucede ahora".

"¿Y qué deben hacer ahora él y su esposa", preguntó el conductor.

"Es tiempo de volver a entrar. Como dije antes, la bolsa se está equilibrando. Recuerde que en los últimos 40 años, la bolsa ha subido nueve por ciento anual, en promedio".

"¿Usted cree que éste es el momento de volver a entrar?", preguntó el conductor.

"Así es", dijo el experto en finanzas. "Vuelvan a entrar antes de que se pierdan el próximo tren".

"Buen consejo", dijo el conductor al hombre de 78 años. "Gracias por su llamada. El siguiente, por favor".

En ese momento el taxi ya se estaba acercando al aeropuerto y me hervía la sangre. "¿Cómo pueden seguir dando el mismo consejo y cobrar por ello? ¿Cómo pueden dormir por la noche?" Murmuré para mis adentros conforme me acercaba a la puerta. Mientras esperaba en la fila para abordar el avión, leí un titular en el periódico que alguien había tirado: "Los inversionistas están metiendo mucho dinero en los bienes raíces". En silencio, agité la cabeza y me dije: "De un auge y una caída a los siguientes".   ,

El mismo viejo consejo

Conforme el avión se alejaba de la terminal, comencé a recordar cuando era un inversionista primerizo y sabía muy poco al respecto. Mi mente regresó a 1965, cuando, a los 18 años, compré mis primeras acciones de fondos de inversión. Las compré aunque en realidad no sabía qué era un fondo de inversión. Lo único que sabía era que estaban conectados con Wall Street y que invertir parecía una buena idea en ese momento.

Yo estaba en la escuela en Nueva York, asistiendo a la Academia de Marines Mercantiles de Estados Unidos, una escuela federal que entrena a los estudiantes para ser oficiales en buques de carga, tanques, barcos de pasajeros y otros navios comerciales. En la academia militar, nos exigían usar uniforme militar, bolear los zapatos y marchar para llegar a clase. Y al ser originario de Hawai, donde usaba shorts y playeras, me resultaba difícil adaptarme a esa nueva vida. Era otoño, las hojas estaban tomando hermosos colores y caían mientras me preparaba para experimentar mi primer invierno.

Una tarde, recibí una nota que decía que un señor de apellido Carling quería verme. No conocía al señor Carling, pero cuando eres novato, estudiante de primer año, aprendes a hacer lo que te dicen y a hacerlo rápido, sin cuestionar lo que se te pide.

"Empieza a invertir mientras eres joven", dijo el señor Carling que llevaba una sonrisa en el rostro y estaba sentado a la mesa frente a mí. "Y *siempre* recuerda el secreto de los grandes inversionistas. El secreto es comprar y conservar e invertir a largo plazo. Dejar que tu dinero crezca. Y *siempre* recuerda ser inteligente y diversificar".

Ante ese consejo, yo asentí y dije: "Sí, señor". En realidad no sabía de qué estaba hablando, pero después de cuatro meses en la academia, estaba bien entrenado para sentarme derecho y decir: "Sí, señor".

El señor Carling era un ex alumno de la academia que había dejado de dirigir barcos y había entrado al campo de la planeación financiera. Sabía el infierno por el que estábamos pasando los estudiantes de primer año.

Él mismo había pasado por eso. En lugar de simplemente decir "Sí, señor" en realidad debía cuestionar cómo Carling entró al campus cuando no era estudiante ni marino mercante y cómo había conseguido mi nombre. Lo único que sabía era que me contactó y que había fijado una cita para hablar conmigo en horas de estudio y que yo respondía: "Sí, señor" a otra figura de autoridad aunque tuviera traje y corbata en lugar de uniforme militar.

"¿Cuánto tengo que invertir?", pregunté.

"Sólo 15 dólares al mes", dijo el rostro sonriente.

"Quince dólares", dije. "¿De dónde voy a sacar ese dinero? Estoy en la escuela de tiempo completo, usted sabe." Recuerda que era 1965 y 15 dólares representaba mucho dinero para un estudiante universitario.

"Sé duro", dijo el sonriente señor Carling. "La academia te enseñará disciplina. Con la disciplina de ahorrar un poco de dinero cada mes, pronto tendrás un nido de tamaño considerable. Recuerda, *siempre* invierte a largo plazo." Aunque estuve de acuerdo con todo lo que él había dicho, no dejaba de notar cuánto remarcaba la palabra *siempre.* Por alguna razón, la palabra y la forma como la decía me hacía sentir incómodo.

El tiempo era precioso. Necesitaba volver a mis estudios, así que simplemente me mostré de acuerdo con todo lo que dijo. Después de seleccionar la empresa de fondos de inversión en la que me recomendó invertir, firmé un acuerdo para enviar un cheque una vez al mes para comprar más acciones. Cuando el papeleo estuvo terminado, me apresuré a volver a mis estudios y me olvidé casi por completo del plan de inversión. Una vez al mes, comenzando en noviembre de ese año, empecé a enviar mi cheque.

Vacaciones de Navidad

Los primeros seis meses en la academia fueron difíciles. Fueron de los días más duros de mi vida. Me estaba adaptando a estar lejos de casa por primera vez y a estar en Nueva York también por primera vez, tenía el cabello rapado y la carga era pesada. Para colmo, como estudiantes de primer año, no podíamos dejar las instalaciones de la academia, salvo para el Día de Gracias y Navidad. Mientras los fríos vientos del invierno azotaban a lo largo del estrecho de Long Island, yo contaba los días que faltaban para las vacaciones de Navidad. En mi cuenta de ahorros me quedaba el dinero justo para pagar un boleto personal con descuento militar de regreso a casa.

Finalmente estaba de vuelta en el clima cálido de Hawai. Lo primero que hice fue reunirme con mis antiguos compañeros de preparatoria e ir a surfear desde muy temprano, desde la mañana hasta la noche. Aunque mis amigos se reían de mi por mi cabello rapado, era agradable tener ese descanso y poder ser un chico de nuevo. Aunque me quemé en exceso por el sol, mi bronceado estaba de regreso.

Luego de unos días de vacaciones, pasé a la oficina de mi padre rico con su hijo, Mike. El y yo habíamos surfeado y me había dicho que su padre quería verme. Después de las bromas habituales y de ponernos al corriente sobre nuestras vidas, le mencioné a mi padre

Vacaciones de Navidad

Los primeros seis meses en la academia fueron difíciles. Fueron de los días más duros de mi vida. Me estaba adaptando a estar lejos de casa por primera vez y a estar en Nueva York también por primera vez, tenía el cabello rapado y la carga era pesada. Para colmo, como estudiantes de primer año, no podíamos dejar las instalaciones de la academia, salvo para el Día de Gracias y Navidad. Mientras los fríos vientos del invierno azotaban a lo largo del estrecho de Long Island, yo contaba los días que faltaban para las vacaciones de Navidad. En mi cuenta *de* ahorros me quedaba el dinero justo para pagar un boleto personal con descuento militar de regreso a casa.

Finalmente estaba de vuelta en el clima cálido de Hawai. Lo primero que hice fue reunirme con mis antiguos compañeros de preparatoria e ir a surfear desde muy temprano, desde la mañana hasta la noche. Aunque mis amigos se reían de mi por mi cabello rapado, era agradable tener ese descanso y poder ser un chico de nuevo. Aunque me quemé en exceso por el sol, mi bronceado estaba de regreso.

Luego de unos días de vacaciones, pasé a la oficina de mi padre rico con su hijo, Mike. Él y yo habíamos surfeado y me había dicho que su padre quería verme. Después de las bromas habituales y de ponernos al corriente sobre nuestras vidas, le mencioné a mi padre

rico que había hecho mi primera inversión en un fondo de inversión. Sólo lo menciné de paso. Para mí, hablar sobre mi participación en el fondo era simplemente conversación vana.

"¿Que hiciste qué?", preguntó.

"Invertí en un fondo de inversión", contesté.

"¿Por qué?", preguntó. No me preguntó en qué fondo había invertido. Sólo quería saber por qué.

En lugar de responder, sólo tartamudeé y me trabé con palabras e ideas, buscando una respuesta que sonara lógica.

"¿Y a quién le compraste las acciones?" preguntó mi padre rico antes de que pudiera contestar. "¿Lo conoces?"

"Bueno, sí", respondí asertivamente y un poco a la defensiva. "Es un graduado de la academia. Un ex alumno, generación 58, que tiene permiso para ir al campus y vender inversiones a los miembros de la marina."

Padre rico sonrió con afectación y preguntó: "¿Y cómo consiguió *tu* nombre?"

"No sé. Me imagino que la academia se lo dio".

De nuevo, mi padre rico sonrió con afectación. En lugar de decir algo, hizo para atrás su silla, extendió las piernas, colocó las manos en posición de rezar debajo de la barbilla y simplemente se quedó sentado buscando las palabras que quería decir.

Finalmente, yo rompí el silencio, preguntando: "¿Hice algo malo?"

Otra vez, hubo un largo silencio de 10 segundos. "No", dijo mi padre rico al final. "Primero que nada, te felicito por tomar la iniciativa de invertir. Muchas personas esperan hasta que es demasiado tarde o nunca invierten en su futuro. Muchas gastan todo lo que ganan y luego esperan que la compañía para la que trabajan o que el gobierno haga cargo de ellas cuando terminen sus días laborales. Por lo menos tú hiciste algo, invertiste tu dinero".

"¿Pero hice algo malo?"

"No, lo que hiciste en realidad no es malo".

"¿Entonces por qué la preocupación?" pregunté. "¿Hay mejores inversiones?"

"Sí y no. Siempre hay mejores inversiones y hay aún peores inversiones" dijo mi padre rico, enderezándose de nuevo. "No es en qué invertiste lo que me preocupa. En este momento me preocupas tú".

"¿Yo?", pregunté. "¿Qué pasa conmigo?"

"Estoy preocupado por el tipo de *inversionista* en que te estás convirtiendo más que en la *inversión* que has hecho".

Palabrería de vendedor en lugar de educación en inversiones

"¿No soy un buen inversionista?"

"No, no es eso", dijo mi padre rico. "Te aconsejó que 'invirtieras a largo plazo, compraras, conservaras y diversificaras'. ¿Así es?"

"Sí", dije suavemente.

"El problema con ese consejo es que es un consejo de ventas", dijo mi padre rico. "No es una forma sólida de invertir y mucho menos de aprender a invertir. No es una buena forma para que adquieras la educación que necesitas para convertirte en un inversionista inteligente".

"¿Por qué es un consejo de ventas?", pregunté.

"Bueno, piénsalo", respondió mi padre rico. "¿Cuánto aprendes sobre invertir con el simple hecho de enviar un cheque todos los meses?"

Pensé en la respuesta por un momento y finalmente respondí: "No mucho. Pero, ¿por qué es un consejo de ventas?"

"Sigue pensando en eso", sonrió mi padre rico. "Sigue pensando en el consejo de 'Invierte a largo plazo, compra, conserva y diversifica'."

"¿No me lo vas a decir?", pregunté.

"No. Por lo menos, no en este momento. Sólo tienes 18 años. Hay mucho que aprender sobre el mundo real. En este momento tienes la oportunidad de aprender una de las lecciones más importantes de la vida. Así que piénsalo. Cuando creas haber descubierto por qué 'Invierte a largo plazo, compra, conserva y diversifica' es un consejo de ventas en lugar de una lección sólida sobre inversiones, déjamelo saber. La mayoría de las personas nunca aprenden la diferencia entre un consejo de ventas y la educación sobre inversiones. Ésa es la razón por la que muy pocos se vuelven ricos y muchos pierden dinero como inversionistas. Pierden porque piensan que un consejo de ventas *es* educación sobre inversiones. Y porque piensan que 'Invierte a largo plazo, compra, conserva y diversifica' es educación sobre inversiones, esas personas en realidad creen que es lo más inteligente que se puede hacer. Hay una gran diferencia entre un consejo de ventas y una verdadera educación financiera".

Mientras mi padre rico hablaba, yo comenzaba a entender por qué los vendedores hacen tanto hincapié en la palabra "siempre".

Millones pierden billones

Como mencioné antes, entre marzo de 2000 y marzo de 2003, se calcula que millones de personas perdieron de 7 a 9 billones de dólares en la caída de la bolsa. Esas pérdidas no incluyen la pérdida de empleos ni el dolor emocional que esas catástrofes traen consigo. ¿Por qué tantas personas pierden tanto dinero? Aunque son muchas las razones, como una economía debilitada, terroristas, corrupción, malos reportes de análisis, fraudes, tendencias del mercado y otros descuidos, una razón subyacente poco conocida es que millones de personas tomaron equivocadamente un consejo de ventas común en la industria y lo confundieron con educación financiera. Muchas *siempre* enviaron su cheque o no vendieron, invirtiendo y conservando a largo plazo, aunque la mayor caída de la bolsa en la historia sucedía ante sus ojos.

El dinero no se perdió

Michael Lewis es un respetado escritor en materia de finanzas mejor conocido por sus éxitos de ventas *Liar's Poker (Póquer del mentiroso), The New New Thing (Lo nuevo nuevo)* y *Moneyball (Pelota de dinero).* Ha sido el editor norteamericano del semanario británico *The Spectator (El Espectador)* y el editor en jefe de *The New Republic (La Nueva República).* También ha sido visitante en la Universidad de California, Berkeley.

En un artículo escrito para el número del 27 de octubre de 2002 de la revista *New York Times Magazine,* Lewis afirma: "Las pérdidas de los mercados bursátiles no son pérdidas para la sociedad. Son transferencias de una persona a otra."

Luego describe a detalle su experiencia personal en la bolsa. "Debí haber sentido que el momento en que finalmente decidí que las acciones de internet debían comprarse es precisamente cuando se convirtieron en una venta. En cambio, me eché un clavado a Exodus Communications a 160 dólares por acción y la vi subir unos cuantos puntos y luego colapsarse. ¿Qué le pasó a mi dinero? No se desvaneció simplemente. La persona que me vendió las acciones me robó. Los sospechosos en orden de probabilidad: a) algún empleado de Exodus, b) un fondo de inversiones

bien conectado que entró al principio de la oferta pública inicial, o c) un inversionista de tratos tempranos que compró a 150 dólares."

En otras palabras, entre 2000 y 2003, no se perdieron de 7 a 9 billones de dólares, de 7 a 9 billones de dólares se transfirieron de un inversionista a otro. Entre 2000 y 2003, algunos inversionistas se hicieron más ricos y otros más pobres razón por la cual mi padre rico estaba más preocupado por mí, como *inversionista,* que por saber en qué estaba *inviniendo.*

¿Cuándo vendo?

En 1965, después de darme cuenta de que mi padre rico no estaba feliz con mi primera inversión, pregunté: "¿Debería vender esas acciones de fondos de inversión?"

Sonrió y dijo: "No, yo no los vendería todavía. Puede que hayas cometido un *error* pero todavía no has aprendido tu *lección.* Consérvalo por más tiempo. Realiza los pagos mensuales hasta que aprendas lo que necesitas aprender. Si lo haces, la lección será invaluable. Si aprendes de este hecho, obtendrás algo más importante que el dinero. Una de las primeras cosas que necesitas aprender, si quieres ser un mejor inversionista, es la diferencia entre un consejo de ventas y un consejo sólido de inversión".

Invirtiendo a largo plazo

Cuando terminaron las vacaciones de Navidad de 1965, regresé a la escuela en Nueva York. Fue difícil dejar las cálidas playas de Hawai y regresar en la parte más fría del invierno en Nueva York. En lugar de surfear me estaba congelando.

Siguiendo el consejo de mi padre rico, continué enviando mi cheque a la compañía de fondos de inversión una vez al mes. Estando en la escuela, era difícil que llegara dinero extra, sobre todo porque tenía muy poco apoyo financiero en casa. Para compensar la escasez, muchos sábados salí al vecindario a hacer trabajo extra por dos dólares la hora. Si trabajaba uno o dos sábados al mes, podía enviar el cheque a la compañía de fondos de inversión y pagar las necesidades de la vida cotidiana, como la diversión.

En ocasiones, abría el periódico en la sección de inversiones para averiguar cómo iba el desempeño de mi fondo. El fondo no hizo mucho. Como que se asentó en un precio y permaneció así, de la misma manera que un viejo perro con sueño. Una vez al trimestre, recibía un sobre de la compañía con un estado de cuenta que verificaba mis contribuciones. Después de un tiempo, comencé a temer abrir el sobre porque no estaba muy impresionado con el desempeño del fondo. El número de acciones que tenía se incrementaba mientras que el precio por acción seguía siendo el mismo. La verdad me sentía medio estúpido por comprar una inversión de tan mal desempeño.

Seis meses después estaba de vuelta en Hawai, esta vez para las vacaciones de verano de 1966. Cuando pasé por la oficina de mi padre rico para saludarlo me invitó a almorzar. "¿Cómo le está yendo a tu fondo de inversión?", preguntó cuando estuvimos sentados en el restaurante.

"Bueno, invertí casi 100 dólares en seis meses, pero el fondo no está haciendo nada. Las acciones estaban aproximadamente en 12 dólares cuando empecé a comprar y siguen en el mismo precio."

Padre rico se rió entre dientes. "¿Te estás poniendo impaciente?"

"Bueno, me gustaría ver un poco más de acción", contesté.

"No es bueno ser impaciente", sonrió mi padre rico. "La paciencia es importante al invertir".

"Pero el fondo no está haciendo nada", respondí.

Mi padre rico se rió a carcajadas por mi último comentario. Obviamente, le parecía gracioso. "No estoy hablando del fondo", dijo. "Estoy hablando de ti. Necesitas aprender a ser paciente si quieres ser un inversionista".

"Pero he sido paciente. Mi dinero ha estado ahí por casi 10 meses. El precio por acción sigue siendo el mismo."

"Como dije, eso es lo que sucede cuando eres un inversionista impaciente", dijo serenamente mi padre rico. "Los inversionistas impacientes a menudo invierten con prisa. En consecuencia, su impaciencia los hace invertir en fondos de bajo desempeño".

"Inversiones de bajo desempeño... ¿sólo porque invertí con impaciencia?"

Padre rico asintió: "¿Por cuánto tiempo hablaste con el vendedor de tu fondo de inversión antes de tomar la decisión de invertir?"

"Hablamos por alrededor de una hora. Me preguntó sobre mis metas en la vida. Me mostró algunas gráficas que mostraban cómo el Promedio Industrial Dow Jones está subiendo sin cesar. Explicó el valor de invertir un poco de dinero en un periodo a largo plazo".

"Y tú te decidiste y compraste las acciones", dijo mi padre rico con una sonrisa.

"Sí", contesté.

"Yo le llamaría a eso impaciencia." Rió mi padre rico. "Invertiste con impaciencia y ahora esperas con impaciencia mientras tus inversiones no hacen nada. ¿Cómo puedes esperar encontrar una excelente inversión si no sabes qué es una excelente inversión y no estás dispuesto a invertir tiempo para buscarla? Obtuviste lo que pagaste. Tu impaciencia te llevó a encontrar una inversión que te hace aún más impaciente. Y siempre recuerda: las peores inversiones van a parar a manos de los inversionistas impacientes. ¿Entendiste la lección?"

"Sí, así es", contesté con impaciencia. "¿Entonces estoy desperdiciando mi dinero?", pregunté.

"No" dijo con fuerza mi padre rico. "En este momento no te preocupes por el dinero que estás ganando o no. Ahora estás aprendiendo una lección invaluable. La mayoría de los inversionistas nunca aprenden esta lección sobre la impaciencia. No seas tan impaciente. Tómate el tiempo necesario para aprender la lección."

"Está bien", dije. "Me tomaré el tiempo para aprender esta lección. La próxima vez que tome una decisión de inversión, seré más paciente."

"Bueno", dijo mi padre rico. "La mayoría de los inversionistas culpan a la inversión en vez de culparse a sí mismos. En realidad, el problema es el *inversionista,* no la *inversión.* Y en este momento estás aprendiendo sobre el precio de la impaciencia. Esa es una buena lección para empezar, si es que de ella aprendes."

"Pero soy estudiante de tiempo completo. Tengo que concentrarme en mis estudios", argumenté.

"Y cuando te gradúes y dejes la escuela, estarás trabajando de tiempo completo. Tal vez te cases, compres una casa y comiences a formar una familia. Si eso sucede, los gastos se elevarán lo mismo que las exigencias sobre tu tiempo. Si piensas que estás ocupado como estudiante, sólo espera a que estés trabajando, a que te cases y tengas hijos. Si no te haces el tiempo para aprender a ser un mejor inversionista en este momento, mañana repetirás lo que dices hoy: 'No tuve tiempo para aprender e investigar más'. Por tu impaciencia, tu pereza y tus torpes excusas sobre la falta de tiempo, harás lo mismo que acabas de hacer; es decir, entregarle tu dinero a completos extraños y no tener idea de qué sucede con él".

Sentado en silencio, dejé que entraran las palabras de mi padre rico. No me gustó lo que estaba diciendo. Me sentía enojado. Si tan sólo supiera lo difícil que es asistir a una academia militar, llevar una carga académica completa, hacer deporte y tratar de tener una vida social.

"Sólo admite que eres impaciente", dijo mi padre rico. "Sólo admite que no estás dispuesto y que estás demasiado ocupado para aprender a ser inversionista. Eso sería más honesto que

simplemente decir que tienes mucho por hacer. Luego admite que no eres lo suficientemente paciente para encontrar una buena inversión".

"¿Y si lo admito, entonces no me quejaré de que mi inversión no está teniendo un buen desempeño?", añadí.

"No te quejarás cuando tu inversión pierda dinero", dijo mi padre rico con su típica sonrisa.

"¿Quieres decir que puedo perder dinero en los fondos de inversión?", pregunté.

"Puedes perder dinero en cualquier cosa", contestó mi padre rico. "Pero, ¿sabes qué es peor que perder dinero?"

"No", contesté, agitando la cabeza. "No sé. ¿Qué es peor?"

"Lo peor de no aprender a ser inversionista es que nunca harás grandes inversiones", dijo mi padre rico de manera práctica. "Si no dedicas el tiempo para aprender a ser inversionista vivirás con miedo a invertir, diciendo constantemente que es arriesgado. Al creer que es arriesgado, evitas invertir o entregas tu dinero a personas que esperas que lo manejen de manera prudente. Pero lo peor es que cuando evitas invertir, te pierdes los mejores tratos del mundo. Vives con miedo en lugar de con la emoción de buscar y encontrar tratos excelentes. Cuando juegas a la segura y vives con miedo a *perder,* te pierdes la emoción de *ganar,* la emoción de hacerte más rico. Eso es lo peor de ser impaciente y de no dedicar el tiempo necesario para convertirte en un inversionista real".

Pensando por un momento, dejando de nuevo que las palabras de mi padre rico entraran a mi mente, comencé a recordar el consejo de ventas del asesor financiero que me vendió el plan del fondo de inversión.

Como leyéndome la mente, mi padre rico me pregunto: "¿Tu amigo vendedor te dijo que el mercado bursátil sube en promedio 10 por ciento al año? Ese es el consejo enlatado estándar que usan la mayoría de los vendedores en su negocio. ¿Te dijo algo semejante?"

"Sí, dijo algo parecido", contesté.

Mi padre rico se echó a reír. "Probablemente él piensa que ésa es una ganancia.magnífica. ¡Diez por ciento no es nada! Además, pregúntale si te puede garantizar esa ganancia diminuta. Por supuesto que no puede. Simplemente te enviará una tarjeta de cumpleaños una vez al año para darte las gracias por el negocio. El gana, tú pierdes. Sin embargo, la mayor pérdida para ti es que nunca verás las inversiones excelentes porque no te convertirás en un excelente inversionista si sigues el consejo de 'Invierte a largo plazo, compra, conserva y diversifica'. Y además de todo, mientras las inversiones excelentes van a los más preparados, las peores y más arriesgadas van a los menos preparados financieramente".

"¿Estás diciendo que los fondos de inversión son la inversión más arriesgada de todas?", pregunté.

"No, eso no es lo que estoy diciendo", contestó mi padre rico, ahora en un tono frustrado. Respirando profundamente y reuniendo sus ideas, dijo: "Escúchame. Lo diré de nuevo. No estoy hablando sobre la *inversión.* Estoy hablando sobre el *inversionista.* Si el inversionista no está preparado, invierta en lo que invierta será arriesgado. Puede que tenga suerte de vez en cuando, pero por lo general a largo plazo, la mayor parte del dinero que llega a ganar la termina regresando al mercado. He visto cómo un inversionista sin preparación toma una excelente inversión de bienes raíces y la convierte en un juicio hipotecario desastroso. He visto cómo un inversionista sin preparación compra un negocio fructífero y bien dirigido y pronto lo lleva a la bancarrota. He visto cómo un inversionista no sofisticado compra acciones de una excelente compañía, las vé subir de valor y fracasa en cuanto a vender en el punto máximo. Después de que el mercado cae, se aferran a las acciones muertas. Así que *no* es la inversión lo que es arriesgado, es el inversionista".

Comenzaba a entender lo que decía mi padre rico. Estaba haciendo su mejor esfuerzo para hacerme ver un mundo que muy pocas personas ven, el del inversionista real.

Recobrando el aliento, mi padre rico continuó: "También he visto cómo un inversionista profesional toma una inversión que uno malo arruinó y hace que vuelva a ser una buena inversión. Así que el inversionista malo pierde dinero y el inteligente lo gana".

"¿Estás diciendo que el inversionista inteligente nunca pierde dinero?", pregunté.

"Claro que no", contestó mi padre rico. "Todos perdemos de vez en cuando. Lo que intento explicar es que el inversionista inteligente se enfoca en convertirse en un inversionista más inteligente. El inversionista promedio se enfoca sólo en hacer dinero. No estoy aquí para decirte cómo dirigir tu vida. Ahora sólo quiero que te detengas, tomes un momento y pienses en las enseñanzas de hoy, *no* en cuánto dinero estás ganando. No te enfoques en el dinero. Enfócate en aprender a ser un mejor inversionista."

"Entonces no aprendo mucho sobre inversiones si lo único que hago es firmar un cheque, ponerlo en un sobre, lamer el timbre y colocarlo en el correo, invir-tiendo a largo plazo?"

"Eso es exactamente lo que digo. No estás aprendiendo a ser inversionista. Estás aprendiendo a ser ahorrador y a lamer estampillas."

Mi padre rico se puso de pie y se estiró. Yo sabía que estaba tratando de hacer que me entrara a la cabeza esta lección sencilla pero importante. Mirándome, preguntó: "Entonces, ¿qué has aprendido de tus inversiones en fondos de inversión y de ti mismo?"

"He aprendido que soy impaciente. He aprendido que invento excusas para no darme el tiempo de aprender a invertir."

"¿Lo que ocasiona qué?", preguntó mi padre rico.

"Lo que significa que no siempre consigo las mejores inversiones. Que me estoy perdiendo un mundo emocionante que muy pocas personas ven. También significa que si no hago algunos cambios, soy más un apostador que un inversionista."

"Buen análisis", sonrió mi padre rico. "¿Y qué más?"

Luego de pensar por un tiempo, ya no se me ocurrieron más respuestas. "No sé que más".

"¿Qué hay de entregarle tu dinero a completos extraños?", replicó mi padre rico. "¿Y qué hay de no saber a quién le entrega el dinero ese extraño y qué sucede depués con él? ¿Sabes cuánto dinero de cuotas te están quitando? ¿Sabes cuánto de tu dinero realmente se está invirtiendo y cuánto se va a los bolsillos de las personas que lo administran? ¿Algo de dinero está regresando a tu bolsillo? ¿Qué sucede si pierden tu dinero? ¿Tienes algún recurso? ¿Sabes la respuesta a alguna de estas preguntas?"

Moviendo al cabeza, repliqué con un suave "no".

"¿Alguna vez le preguntaste al tipo que te vendió esos fondos de inversión si era capaz de vivir de sus inversiones o si estaba viviendo de las comisiones del dinero que tú invertías con él?"

"No" contesté suavemente. "Nunca pregunté".

Conflicto de interés

Cuando me di cuenta de que probablemente había cometido un error, quise culpar al señor Carling, pero yo no era tan tonto. *Yo era el inversionista.* Elegí invertir en esos fondos sin investigar lo suficiente sobre la inversión, v

Las personas que se dedican a la planeación financiera ganan sus comisiones a través de la venta de inversiones y otros productos financieros (como seguros) al inversionista promedio. Necesitamos aprender cómo hacer las preguntas correctas. Como: ¿Cuáles son las cuotas relacionadas con ese fondo de inversión? ¿Cuál es su comisión por la venta? Padre rico estaba tratando de hacerme entender que necesitaba tener el control de mis decisiones financieras y no darle ese poder a alguien más.

Un jalón de orejas

En 2002, Eliot Spitzer, el procurador general del estado de Nueva York, multó a algunas de las compañías más importantes de Wall Street con mil 400 millones de dólares por fraude y conflictos de interés. En una conferencia de prensa, Spitzer dijo: "Todo inversionista sabe que la bolsa incluye riesgo Pero lo que todo inversionista espera y merece es un consejo de inversión honesto, consejo y análisis que esté libre de conflictos de interés". Una multa de mil 400 millones de dólares después de la pérdida de 7 a 9 billones de dólares por parte de los inversionistas es equivalente a pagar una multa de 1.40 dólares por causar entre 7 mil y 9 mil dólares en daños, un mero jalón de orejas, y menos que las comisiones que esas grandes compañías ganaban de los inversionistas que perdieron de 7 a 9 billones de dólares.

Como parte del acuerdo mediante el cual se impusieron las multas de 1400 millones, se acordaron reformas para establecer una serie de reglas con el fin de eliminar conflictos de interés entre grupos de investigación de Wall Street y grupos que ofrecen acciones. Los analistas de acciones de las firmas tendrían prohibido recibir pagos por investigación de acciones de los departamentos bancarios de inversión de las firmas.

Un bono por un trabajo bien hecho

Poco después del jalón de orejas y la multa por fraude, *The Wall Street Journal* publicó un artículo titulado:

"Merrill Lynch otorgó jugosos bonos para el 2002 a sus funcionarios"

Para parafrasear el artículo: Merrill Lynch & Co. recompensó tanto a su presidente como a su director general con 7 millones de dólares en bonos el año pasado a pesar del descenso continuo de la bolsa que ha afectado a tantos negocios clave de la firma.

El artículo seguía: "Durante 2002, Merrill redujo sus filas a 6 mil 500 empleados, llevando su recorte a 21 mil 700 desde que su contratación llegó al punto máximo en 2001".

Mientras dejaba el periódico, no pude evitar preguntarme de qué manera una compañía podía darse el lujo de pagar millones de dólares en bonos a ejecutivos de la empresa cuando esa misma compañía había ayudado a los inversionistas a perder billones de dólares, había sido acusada de fraude y, en lugar de lograr que el negocio creciera, los ejecutivos de la empresa habían despedido a casi 22 mil empleados.

Para ser justos y no dar la impresión de que nos ensañamos con Merrill Lynch, el artículo de *The Wall Street Journal* también incluía los cheques anuales de los directores de otras instituciones financieras:

Morgan Stanley, director general: 11 millones de dólares Goldman Sachs, director general: 12.1 millones de dólares Lehman Brothers, director general: 12.5 millones de dólares Bear Stearns, director general: 19.6 millones de dólares

Algunas de las compañías también se encontraban en el grupo al cual el estado de Nueva York multó por fraude.

Más demandas

En junio y julio de 2003, muchos inversionistas más pequeños se unieron para poner demandas en contra de Merrill Lynch. Los pequeños inversionistas perdieron aunque había evidencia sustancial de que se habían hecho representaciones fraudulentas. Aunque no me gusta ver perder a los pequeños inversionistas, yo tendí

Conviértete en un inversionista informado

Como dije antes, en el mundo de las inversiones, el dinero no se pierde. Sólo cambia de manos. Por eso dudo al decirle a alguien en qué puede invertir sus 10 mil dólares. Si una persona no sabe qué hacer con su dinero, primero debe invertir algo de *tiempo* en su educación sobre inversiones antes de invertir. En mi opinión, una de las razones principales por las que millones de personas pierden billones de dólares es que invirtieron su *dinero* pero no estuvieron dispuestas a invertir su *tiempo.*

Así que mi respuesta a la pregunta "Tengo 10 mil dólares. ¿En qué debo invertir?", es: invierte el tiempo aprendiendo a ser un buen inversionista antes de invertir tu dinero en lo que esperas y reza para que sea una buena inversión. Siempre recuerda lo que me dijo mi padre rico hace años: "Las personas que no tienen mucha educación financiera a menudo ceden ante la palabrería de un vendedor, confundiéndola con un consejo". En consecuencia, este libro trata sobre en qué mi padre rico consideraba que era importante invertir mi tiempo —buscando educación real sobre inversiones— antes de invertir mi dinero. Padre rico también decía: "Entre mejor sea tu educación en materia de inversiones, mejor consejo sobre inversiones recibirás".

Notas de Sharon —

Diferenciar la palabrería de vendedor de un buen consejo de inversión es el tema del primer capítulo de este libro porque es una enorme distinción que los inversionistas exitosos deben aprender. ¿El consejo que pagas es el mejor consejo para ti y para tus inversiones o es el mejor para generar más cuotas a tus asesores? La meta del vendedor es *quitarte* dinero, mientras que la meta del asesor es *hacer dinero para ti.*

¿Estaciónalo o aceléralo?

La mayor parte de la educación financiera de los inversionistas actuales viene de instituciones como bancos y vendedores que le dicen al inversionista que invierta o "estacione" su dinero a largo plazo y que espere que la bolsa aumente cada año. El consejo de "ahorrar para los tiempos de vacas flacas" es el consejo correcto para muchas personas.

Cuando miras el cuadro "¿Por qué los ricos se vuelven más ricos?", de la página 33 de la introducción, el lado izquierdo es donde viven la mayoría de las personas, junto con los vendedores. Siguen el consejo de instituciones financieras y vendedores y toman la decisión de ahorrar, o estacionar, su dinero en las formas siguientes y esperan que la bolsa suba y que esas inversiones estén ahí para cuando estén listos para retirarse:

- Ahorros
- Residencia personal
- Fondos de inversión
- Acciones
- 401(k), IRA y SEP

Además, la respuesta más común a la pregunta *¿quién se llevó mi dinero?* es *el gobierno,* puesto que la mayoría de las personas son empleadas y ven cómo su mayor gasto (los impuestos) desaparece de sus cheques (a través de la retención) *antes* de que les paguen.

Padre rico enseña una alternativa a los ahorros tradicionales y a la mentalidad de empleado. Enseña a crear o construir activos *hoy* que generan flujo de efectivo para ti *hoy,* el método de los inversionistas profesionales. ¿Te sientes atrapado trabajando duro por cada cheque que recibes? ¿Es difícil imaginar tener a tu dinero trabajando duro para ti? *El juego del dinero* te ayudará a hacer la transición de ahorrador a inversionista.

Los inversionistas profesionales quieren saber qué tan rápido pueden mover su dinero de un activo para adquirir el siguiente activo. Eligen invertir en las tres clases de activos y utilizan la mayor cantidad posible de aceleradores. Su meta es mantener su dinero en constante movimiento e incrementar sus ganancias sobre la inversión.

Negocio	*DOP (dinero de otras personas)*
	selección de entidad
	TOP (tiempo de otras personas)
	Leyes en materia de impuestos
	Caridad
Bienes raíces	*DOP (dinero de otras personas)*
	selección de entidad
	Leyes en materia de impuestos
	· Depreciación
	· Pérdida pasiva
Papel	*Exención de impuestos*
	Fondos compensatorios
	Opciones
	Memorandos de ubicación privada
	Ofertas públicas iniciales

Esos métodos y vehículos empleados por inversionistas profesionales están disponibles para todos. Con la educación financiera adecuada, los asesores correctos y la disposición de entrar en acción, puedes empezar a hacer que tu dinero trabaje para ti.

Capítulo 2

Pregunta al dueño de un rancho de ganado y luego a un granjero que produzca lácteos

Mi periodo preferido para conservar una acción
es para siempre. WARREN BUFFETT

Después de corregirme por mi apresurado salto al invertir en fondos de inversión, mi padre rico me recordó una discusión previa (cosa que tenía que hacer a menudo) sobre su método. Recordaba una lección financiera sobre la diferencia entre el dueño de un rancho de ganado y un granjero productor de lácteos.

La bella Isla Grande

En la Isla Grande de Hawai, donde crecí, se encuentra el rancho Parker. Cuando estaba en la preparatoria este sitio era el rancho privado *más grande* de Estados Unidos. Cuando tenía 16 años, mi padre rico nos llevó a su hijo y a mí a visitar el lugar, que era, y sigue siendo, hermoso para visitar. Lejos de las desquiciantes multitudes de la playa Waikiki, el rancho engloba altas montañas, colinas verdes y largas extensiones de tierra que llegan a las espectaculares aguas azules del Océano Pacífico, donde viven algunos de los peces vela más grandes del mundo. Hoy, el pequeño pueblo de Kamuela, en el corazón del rancho, es el sitio donde sueño vivir, una vez que mi vida se desacelere.

En la visita al rancho nos tocó ver cómo los vaqueros dirigían el ganado de los campos de pastura al matadero. Aunque mi padre rico nos apartó antes de presenciar la muerte de algún animal, sabíamos que eso iba a suceder al igual que el ganado. Fue una experiencia que nunca olvidé.

Unos meses después, mi padre rico nos llevó a una granja donde se producían lácteos. Temprano por la mañana, vimos cómo el granjero dirigía a sus vacas al granero para ordeñarlas. Ese ganado se comportaba de manera muy distinta.

La lección financiera que mi padre rico quería que aprendiéramos era que, aunque el dueño del rancho de ganado y el granjero de lácteos contaban a su ganado como activos, trataban sus activos de una manera muy diferente y operaban por medio de modelos de negocios diferentes.

Las visitas al rancho y a la granja eran para remarcar la importante diferencia que había en medio:

Ganancias capitales versus *Flujo de efectivo*

Dicho simplemente, el dueño de un rancho de ganado puede compararse con la persona que invierte para obtener ganancias capitales. Un granjero que produce lácteos es más como un inversionista que busca flujo de efectivo.

Una de las razones por las que muchas personas pierden tanto dinero invirtiendo o piensan que invertir es arriesgado es porque lo hacen como rancheros. Invierten para matar en vez de para ordeñar.

Conversaciones con un inversionista de ganancias capitales

Puedes distinguir a una persona que invierte para obtener ganancias capitales por lo que dice y por las palabras que emplea. Algunos ejemplos son:

1. "Mi valor neto se ha elevado"
2. "El valor de mi casa ha aumentado"
3. "Pagué 10 dólares por acción, el precio subió a 15 y vendí"
4. "Compré una casa, la arreglé, la vendí y gané 23 mil dólares."
5. "Las ganancias de la compañía son altas así que espero que el precio de las acciones también suba"

Conversaciones con un inversionista de flujo de efectivo

También puedes distinguir a una persona que invierte para obtener flujo de efectivo por lo que dice. Algunos ejemplos son:

1. "¿Cuál es mi ganancia efectivo sobre efectivo por la propiedad?"
2. "La acción está pagando de dividendos 56 centavos por acción."
3. "¿Incluíste el factor de la depreciación en tu ingreso?"
4. "Es un bono municipal libre de impuestos que está pagando siete por ciento de intereses."
5. "Recibo 16 por ciento de intereses por mi certificado de impuestos."

Conversaciones con un asesor financiero

Al hablar con la mayoría de los asesores financieros, escucharás: "Cuando eres joven, recomiendo un fondo de crecimiento agresivo. Después de retirarte, lo más adecuado es cambiar a un fondo de ingresos".

Traducción: "Cuando eres joven, invierte para obtener ganancias capitales. Cuando eres viejo, invierte para obtener flujo de efectivo".

El más grande de los tontos

Una de las razones principales, además de la avaricia y la corrupción, por las que la gente perdió tanto dinero a finales de 1990 es porque estaba invirtiendo para obtener ganancias capitales. Durante la burbuja tecnológica más reciente, eso se exacerbó tanto que los inversionistas invertían en empresas sin ganancias ni beneficios, obteniendo menos dividendos. Estaban utilizando el método de inversión *más tonto del mundo,* lo que significa que estaban esperando a un tonto mayor que ellos. En el punto más alto de la burbuja el dinero rápido salió y surgió el más grande de los tontos. ¿Esto sigue sucediendo hoy? La respuesta es: "Por supuesto."

Televisión nacional

En septiembre de 2003, mientras estaba en Nueva York, fui al set de un programa de televisión sobre finanzas para que me hicieran una entrevista. El conocido comentarista financiero me abordó de inmediato para preguntarme sobre mi estrategia de inversión. Con una sonrisa arrogante dijo: "El Dow ha subido casi 50 por ciento, ¿qué tienes que decir al respecto?"

Vacilando por su posición más bien agresiva, contesté: "Sí, ¿y?" ^

Obviamente, él era un inversionista de ganancias capitales y yo soy un inversionista de flujo de efectivo. El invierte como ranchero y yo como un granjero productor de lácteos. Obviamente, el resto de la entrevista no estuvo bien.

Warren Buffett dice: "La razón más tonta del mundo para comprar una acción es que está subiendo".

Una distinción muy importante

Cada vez que escucho que alguien dice "Invierte a largo plazo", a menudo pregunto: "¿Para qué estás invirtien-do? ¿Estás invirtiendo para obtener ganancias o flujo de efectivo?" Si estoy invirtiendo para obtener flujo de efectivo, en realidad no me importa el precio. Pagaré el precio si obtengo mi flujo de efectivo... mi ganancia por mi dinero... ahora... no mañana... no a largo plazo. En otras palabras: "Muéstrame el dinero ahora".

Un ejemplo ridículo

La pregunta es si me dieras 10 dólares hoy y yo te devolviera un dólar mensual por años, ¿pensarías que se trata de una buena inversión? Espero que sí. En otras palabras, recuperarías tus 10 dólares en 10 meses. A partir de entonces, es dinero libre.

Una de las razones por las que tantos inversionistas pierden mucho dinero es porque pagan 10 dólares al mes a un fondo durante 40 años y no saben si estará ahí al final. Eso es lo que yo llamo "volver a estacionar tu dinero". Obviamente, en la mayoría de los casos, habrá algo ahí... ¿pero cuánto? ¿Será suficiente?

Ahora puedo escuchar cómo algunos de ustedes dicen: "Ese ejemplo de invertir 10 dólares y recuperar un dólar mensual es ridículo". Déjame asegurarte que no lo es. Como muchas personas han sido formadas para invertir en ganancias capitales, a menudo no logran ver el poder de invertir en flujo de efectivo.

Hacer su agosto en la bolsa como el ranchero

Una de las razones por las que mi padre rico estaba molesto conmigo cuando invertí en el fondo fue porque me estaban atrayendo para invertir en ganancias capitales. La razón por la que nos llevó a su hijo y a mí al rancho y a la granja de lácteos fue porque quería enseñarnos la diferencia entre matar y ordeñar. Con frecuencia aseguraba: "Cuando alguien dice que hizo su agosto en la bolsa, en realidad lo hizo. Mataron a algunos inversionistas pobres. Los inversionistas lentos perdieron y el dinero rápido salió. Sucede todo el tiempo, en todos los mercados, no sólo en la bolsa".

Hacer su agosto en la bolsa como el granjero de lácteos

A medida que avances en la lectura de este libro, descubrirás de qué manera el ejemplo de invertir 10 dólares ahora y recibir un dólar al mes durante 10 años es muy posible, pero tienes que pensar como un granjero de lácteos, no como un ranchero.

Conforme leas este libro, puede que empieces a entender por qué Warren Buffett dijo: "Mi periodo preferido para conservar una acción es para siempre".

Warren Buffett piensa e invierte como un granjero de lácteos. Sé que mi mi padre rico lo hacía así. No importa en qué tipo de activo estés invirtiendo. Muchas personas lo hacen en un negocio sólo para engordarlo y llevarlo al matadero al vendérselo a alguien más. Lo mismo sucede en los bienes raíces y los activos en papel. Para entender mejor el mensaje de este libro, la mentalidad de matadero necesita ser reemplazada por la mentalidad del granjero que ordeña las vacas.

El matadero continúa

Una de las razones por las que no me preocupan en particular los fondos de inversión es que me recuerdan los pastizales, el lugar donde se tiene al ganado para engordarlo antes de llevarlo al matadero. La diferencia es que los pastizales de los fondos de inversión están llenos de inversionistas pequeños atracándose mientras aumenta el valor de su portafolio diversificado, para que luego lleguen los vaqueros y se lleven su dinero.

Ser justo y equilibrado

Muchas personas piensan que estoy en contra de los fondos de inversión y de la bolsa. Eso no es cierto. Estoy en contra de la ignorancia, la avaricia excesiva y la estupidez. La engorda de los pequeños inversionistas sucede en todos y cada uno de los mercados. Lo veo todos los días en el mercado de bienes raíces. Actualmente, en Phoenix, Arizona, el mercado de más rápido crecimiento de Estados Unidos, los juicios hipotecarios son numerosos. Muchas personas están perdiendo sus casas. Los inversionistas están pagando fianzas para deshacerse de propiedades por las cuales pagaron demasiado. En Australia, las tasas de interés están aumentando de nuevo, lo que significa que los tontos más grandes del mercado de propiedades serán llevados al matadero.

La razón por la que le dije: "Sí, ¿y?", al famoso conductor del programa de televisión nacional en horario estelar, es que no quiero que me lleven al matadero. No quiero que me trague un mercado sólo porque el precio de las acciones va en aumento, o porque los precios de los bienes raíces asciendan, o porque las tasas de interés bajen.

Las noticias

Durante los últimos meses de 2003, he escuchado reportes de la bolsa que dicen lo siguiente:

> Un día: "La bolsa está a la alza hoy. Parece una gran recuperación".
>
> Siguiente día: "La bolsa está a la baja hoy. Parece que los inversionistas están tomando las ganancias de la recuperación de ayer".
>
> Siguiente día: "La bolsa está a la alza hoy. Creo que es la recuperación que hemos estado esperando".
>
> Siguiente día: "La bolsa está a la baja hoy por reportes de que los conocedores están vendiendo".
>
> Siguiente día: "El mercado está a la alza en noticias de ganancias altas".
>
> Siguiente día: "El mercado está a la baja por un rumor de que la Fed incrementará sus tasas".

La realidad

Lo que las noticias realmente dicen es que los inversionistas lentos siguen poniendo (o "estacionando") su dinero en la bolsa, esperando que los precios suban. Cada vez los precios suben más, el dinero rápido saca su dinero de la bolsa.

Invertir para obtener ganancias capitales es apostar

Cada vez que inviertes con la esperanza de que suceda algo en el futuro, estás apostando. Y justamente eso significa invertir por ganancias capitales. No es que sea equivocado. Lo importante es reconocer cuáles son tus metas de inversión y no engañarte al respecto.

Apostar en el Súper Tazón

Invertir para obtener ganancias capitales es como apostar al comienzo de una temporada de fútbol sobre qué equipo ganará el Súper Tazón. De hecho, sería menos arriesgado apostar a favor del equipo triunfador antes de que comience la temporada que invertir para obtener ganancias capitales. ¿Por qué? Porque sólo hay unos cuantos equipos en la Liga Nacional de Fútbol y hay miles de acciones para elegir en los fondos de inversión.

Una cuestión de prioridades

Dicho esto, yo invierto para obtener ganancias capitales. Tengo algo de dinero en fondos administrados. De vez en cuando, apuesto y, de vez en cuando, invierto en un consejo candente. La diferencia son las prioridades. En este libro encontrarás que el método de inversión de mi padre rico seguía el orden de prioridades siguiente:

1. Flujo de efectivo
2. Apalancamiento
3. Ventajas de impuestos
4. Ganancias capitales

La mayoría de los inversionistas invierten sólo para obtener ganancias capitales. En la mayor parte de las cuentas de retiro encontrarás que el inversionista promedio tiene un flujo de efectivo hacia el exterior, de poco a nulo apalancamiento, pocas ventajas de impuestos y su dinero se encuentra en el pastizal, engordando. Cuando la tendencia del mercado cambia, llegan los vaqueros, el dinero rápido sale y quienes tienen cuentas de retiro son los que sufren las mayores pérdidas.

Hasta el príncipe de Gales salió pronto

La edición del martes 27 de mayo de 2003 del *Sydney Morning Herald* publicó un encabezado que decía:

> "El príncipe de Gales hizo un buen movimiento callado en un paso prudente de una propiedad".

Nota las palabras *buen* y *callado,* que indican que no le dijo a nadie sino hasta después de dar el paso. El artículo prosigue de la siguiente manera:

> Londres: El príncipe de Gales revelará ganancias récord por su propiedad de 700 años de antigüedad el próximo mes después de haber hecho un cambio de las acciones de la propiedad en el momento oportuno.
>
> El nuevo estatus del príncipe como "propiedad del rey" se hará notorio cuando anuncie que el ducado de Cornwall, la propiedad que le da su ingreso al heredero al trono, ha estado registrando ganancias de casi 25 millones de dólares durante el último año financiero.
>
> La cifra muestra un incremento de casi 25 por ciento con respecto al año pasado y llega cuando muchos negocios han registrado caídas anuales en ganancias debido a la baja económica.

Este artículo ilustra una razón más por la que los ricos se vuelven más ricos. Mientras los ricos mueven su dinero de manera callada, el pequeño inversionista se encuentra en el pastizal esperando a que lo lleven al matadero.

No hay nada malo en estar en el pastizal engordando. Pero recuerda salir antes de que lleguen los vaqueros.

Este libro trata sobre el poder del flujo de efectivo

En lugar de enseñarme a llevar mis activos al matadero, mi padre rico me enseñó a hacerlos crecer usando el flujo de efectivo para incrementar el tamaño de mi rebaño. En lugar de llevar las vacas al mercado, cada año los vaqueros tienen más cabezas de ganando y el flujo de efectivo se incrementa.

En el segundo libro, *El Cuadrante del flujo de dinero* de *Padre Rico,* escribí sobre construir una tubería, en lugar de cargar cubetas para siempre. En esta metáfora, construir una tubería es invertir para obtener flujo de efectivo y cargar cubetas es invertir para obtener ganancias capitales.

Con frecuencia conozco a alguien que dice: "Encontré una casa magnífica, la compré, la arreglé y la vendí. Gané 2 5 mil dólares". Aunque sé que esa persona está orgullosa de lo que hizo, a mí me suena a mucho trabajo. Para mí, eso es cargar cubetas en lugar de construir una tubería. ¿Cómo lo ~sé? Porque he hecho lo mismo. Ahora, si esa persona seguía el principio de invertir para obtener ganancias capitales con la intención de crear acción para invertir en flujo de efectivo, sería más efectiva con las enseñanzas de mi padre rico. (De hecho, ese principio se encuentra en el juego de mesa *CASHFLOW.)*

Este libro trata sobre construir tuberías

Este libro trata sobre construir tuberías de modo que el flujo de efectivo y tú puedan encontrar la libertad. Este libro trata sobre expandir el diámetro de tu tubería. Cuando empiezo un negocio, a menudo el único flujo de efectivo es el de mi cartera. Más adelante, el flujo se convierte en unas gotas que salen de una tubería del tamaño de una manguera de jardín. Conforme pasa el tiempo, mi trabajo como hombre de negocios es expandir el diámetro de la pipa no matar el negocio, la propiedad o el activo en papel y luego buscar un nuevo negocio, propiedad o activo en papel, lo que para mí es un ejemplo de cargar cubetas de agua en lugar de construir una tubería.

A medida que el efectivo comienza a fluir, fluye a la siguiente clase de activos y luego a la tercera clase. En lugar de comprar y vender, tratar de adivinar el mercado o predecirlo con una bola de cristal, mi trabajo es simplemente construir las tuberías y expandir continuamente el diámetro de la pipa.

El ejemplo mejor conocido

Una de las razones por las que destaqué a McDonald's en *Padre Rico, Padre Pobre* es porque McDonald's es uno de los ejemplos mejor conocidos de la fórmula de las tres clases de activos en lo que respecta a interconectar tuberías. No hace mucho tiempo, Ray Kroc comenzó con un plan de negocios donde para establecer el negocio de las hamburguesas compró algunas de las mejores propiedades de bienes raíces del mundo. Después de que la compañía se formó, entró en funcionamiento y adquirió algunas de las mejores propiedades —esquinas e intersecciones concurridas—, la compañía se hizo pública en la bolsa. Siempre que ves un McDonald's ubicado en una intersección concurrida, recuerda el negocio de las hamburguesas, la compra de bienes raíces, la esquina de la calle y la venta de millones de acciones, activos en papel, a nivel mundial. Esa es la forma real en que invierten los ricos.

En 2003, la esposa de Ray Kroc, Joan, falleció. El negocio que construyeron se ha esparcido por todo el mundo, ha proporcionado millones de empleos y ha hecho ricas a muchas personas. Más que por su riqueza, Joan Kroc era conocida por su generosidad. Se calcula que donó miles de millones de dólares a buenas causas y obras de caridad. Cuando escucho a la gente decir que los ricos son malos o avaros, a menudo les pido que lean la historia de McDonald's.

No es el camino fácil

¿Ésa es la forma más fácil de invertir? La respuesta es no. ¿Es la forma más fructífera de invertir? En mi opinión, la respuesta es sí. Personalmente comencé este viaje, en serio, a los 25 años. Como algunos de ustedes saben, fui un fracaso miserable hasta entonces. Pero de esa edad en adelante, la tarea de construir tuberías entre activos se hizo más fácil y más divertida. Hoy, mientras entro al cuarto de mi juego del dinero, las tuberías son fuertes, se están haciendo más grandes y está fluyendo más efectivo. Para mí, eso es invertir a largo plazo. Como decía mi padre rico: "Hay dos tipos de problemas de dinero. Un problema es no tener el suficiente y el otro es tener demasiado". ¿Qué problema quieres tú?

Warren Buffett dice: "La gente preferiría que le prometieran un boleto ganador de la lotería para la semana siguiente que una oportunidad para hacerse rica lentamente".

¿Por qué no hay más gente que invierta para obtener flujo de efectivo?

En mis seminarios, con frecuencia me preguntan: "¿Por qué no hay más gente que invierta para obtener flujo de efectivo?" Aunque estoy seguro de que hay muchas respuestas, creo que existe una razón principal: un buen flujo de efectivo a precio accesible es difícil de encontrar.

Si les preguntas a la mayoría de los asesores financieros, ya sea que vendan negocios, bienes raíces o activos en papel, te dirán que no se puede hacer. La razón por la que tantos dicen que no es posible es porque probablemente ellos no pueden hacerlo. Si pudieran, lo harían. Su trabajo no es invertir. Su trabajo es vender para poder llevar la comida a *su* mesa. Cuando su compensación está basada en la "compra y venta" de activos, están en el negocio de activos que generan ganancias capitales, no activos que generan flujo de efectivo. (De hecho, obtienen su comisión de ventas aun cuando el inversionista sufra una *pérdida* de capital por la venta del activo en cuestión.)

Uno de mis amigos hace poco me hablaba sobre los escándalos de los fondos de inversión y dijo: "La industria de los fondos de inversión siempre ha estado analizando fondos de los que el inversionista promedio no estaba consciente. Me alegra que finalmente salga a la luz". Aunque la palabra "analizar" puede sonar algo severa, esas cuotas se le cargan al fondo sin importar si sube o baja de valor en el mercado. Aunque la Comisión de Seguridad e Intercambio exige que todos los fondos de inversión revelen sus estructuras de cuotas en una tabla estandarizada en la parte frontal del folleto del fondo, ¿cuántos folletos has estudiado? Si inviertes a través de un corredor, pregúntale cómo les pagan. Puede que los fondos los compensen a través de cargos por ventas finales o mediante cargos por transacción, los que se cobran si vendes en un periodo inicial, durante el cual el fondo también puede compensar al corredor cargándote gastos más altos. O el accionista puede lograr una cuota por administrar tu dinero, por lo general uno a 1.5 por ciento del valor de tu cuenta anualmente por fondos de inversión. Además, puede que estés pagando cuotas de asesoría a un intermediario, como una firma de corredores o a un asesor de inversiones por llevar la cuenta. Esas cuotas pueden ser adicionales a las que aparecen en las tablas de los fondos de inversión.

Cuotas de fondos de inversión

Cuotas para los accionistas, cargadas directamente a un inversionista por sus transacciones:

- Máximo cargo de ventas: cobrado por adquisiciones

» Máximo cargo diferido de ventas: cobrado por acciones vendidas o subsanadas

- Máximo cargo de ventas por dividendos reinvertidos: cobrado cuando los dividendos se reinvierten en la adquisición de acciones adicionales
- Cuotas por subsanación: cobradas cuando el inversionista subsana acciones
- Cuota de intercambio: cobrada cuando el inversionista transfiere dinero de un fondo a otro dentro de la misma familia de fondos.

Gastos anuales de operaciones del fondo: deducidos de los activos del fondo *antes* de que las ganancias se distribuyan a los inversionistas:

- Cuota de administración: cobrada por el asesor de inversiones por administrarlo
- Cuota de distribución: paga mercadotecnia, publicidad y profesionales de ventas. Por ley, no puede exceder uno por ciento del promedio de los activos netos del fondo al año. Puede incluir un servicio de cuotas de hasta 0.25 por ciento del promedio de activos netos al año pagables a los profesionistas de ventas por llevar las cuentas de los inversionistas
- Otros gastos: por ejemplo, cuotas de transferencia de agentes, servicio telefónico sin costo, información del sitio web, registros, impresiones, correo
- Gastos anuales totales por la operación del fondo (proporción de gastos): suma de todos los costos de operación del fondo, como un porcentaje de activos netos

¿Por qué las ganancias capitales son tan fáciles de vender?

La siguiente pregunta que me hacen con frecuencia es: "¿Por qué las ganancias capitales son tan fáciles de vender, si invertir para obtenerlas es arriesgado?" Mi respuesta es que es fácil vender un *sueño.*

Mi padre rico con frecuencia decía: "El problema con los sueños es la realidad".

Warren Buffett dice: "La propensión a apostar siempre se incrementa mediante un gran premio *versus* una pequeña cuota de entrada, sin importar qué tan pobres puedan ser las probabilidades reales. Por eso, los casinos de Las Vegas anuncian grandes bolsas acumuladas en el póquer, y la lotería estatal resalta grandes premios".

¿Por qué este libro es diferente?

Si has leído nuestros demás libros, en especial la *Guía para invertir de Padre Rico: ¡En qué invierten los ricos a diferencia de la clase media y pobre!,* y si has jugado nuestros juegos de mesa, verás este tema de las tres clases de activos a lo largo de todo el material. También es probable que ya hayas leído sobre las tuberías *versus* las cubetas. Si no has leído los libros anteriores ni has jugado los juegos *CASHFLOW,* es probable que quieras hacerlo, si deseas comprender mejor cómo puedes adquirir o crear activos propios dentro de los tres tipos de activos.

La razón por la que este libro es diferente es porque se enfoca no sólo en la sinergia de las tres clases de activos, *principalmente en la velocidad del efectivo que está fluyendo.* Una de las lecciones más importantes que aprendí de mi padre rico fue no dejar que mi dinero estuviera guardado en un banco ni en un pastizal por años. La función de mi dinero era trabajar duro para mí, adquiriendo más activos.

Para acelerar la velocidad del dinero por medio de diferentes clases de activos, una persona necesita entender y usar el poder de:

1. DOP (dinero de otras personas)
2. Selección de entidades

3. Leyes en materia de impuestos

Estos temas se cubrirán a mayor detalle a medida que el libro avance. Son esos poderes los que le dan a tu dinero velocidad y protección.

¿Por qué la velocidad es importante?

Una de las razones por las que la velocidad de mi dinero es importante es que si no se mueve rápidamente, a menudo es atacado por impuestos depredadores, tiene menos oportunidades de recibir apalancamiento con el dinero de otras personas y se convierte en un blanco para los ladrones. Las personas que tienen su dinero en una cuenta de retiro durante años tienen muy poca velocidad y, en consecuencia, pagan impuestos excesivos y su dinero es susceptible a los ladrones, inversionistas más rápidos y fuerzas del mercado. Así que, ¿por qué este libro es diferente? Porque trata sobre la velocidad de tu dinero, más que sobre los activos en los que inviertes.

Para entender mejor el mensaje de este libro

Para entender el resto del libro necesitas comprender que invertir para obtener flujo de efectivo es diferente a invertir en ganancias capitales.

La mentalidad de un inversionista de ganancias capitales es muy distinta a la del inversionista de flujo de efectivo. Como se dijo al inicio de este capítulo, tanto el ranchero como un granjero de lácteos cuentan su ganado como activos. La diferencia es que los tratan de manera diferente.

La mayoría de las personas invierten para obtener ganancias capitales

Otra razón por la que he dedicado tanto tiempo a la diferencia entre los inversionistas de ganancias capitales y los de flujo de efectivo es que la mayoría de las personas invierte para obtener ganancias capitales. Eso es lo que la industria de la asesoría de inversiones ha entrenado a las masas a hacer y es la razón por la que la mayoría de los inversionistas piensan que invertir es arriesgado.

Habilidad *versus* suerte

Aunque hay muchos inversionistas de ganancias capitales que tienen excelentes habilidades, la mayoría dependen de la suerte, no de la habilidad. Sin embargo, ser una persona que invierte para obtener flujo de efectivo requiere de enormes habilidades y conocimientos. En el momento en que una persona comienza a invertir para obtener flujo de efectivo, pronto descubre que la mayoría de las inversiones no lo ofrecen, por lo menos al precio correcto. En el momento en que una persona busca flujo de efectivo, descubre que la mayoría de las inversiones no son adecuadas para ese fin.

Es realmente fácil entrar en la oficina de una persona especializada en planeación financiera y comprar un portafolio diversificado. Es sencillo comprar una propiedad y perder dinero. No tienes que ser un científico loco para empezar un negocio y hacerlo explotar. La herramienta más útil de los inversionistas reales es adquirir activos que dan flujo de efectivo, que ponen dinero en sus bolsillos en lugar de sacarlo.

Adquirir un activo que proporciona flujo de efectivo requiere de tener habilidad y un poco de suerte. Aunque me gusta tener suerte, preferiría depender de mis habilidades financieras para asegurar mi futuro financiero en lugar de depender de mi suerte.

Cómo mejorar tu suerte

La mayoría de personas creen que tienen suerte, hasta que algo cambia en su vida. Muchos de ellos tienden a creer: "Eso le pasará a otra persona no a mí".

Aunque yo también me siento con suerte por tener este regalo llamado vida, no dependo de la suerte en lo que respecta a mi seguridad y libertad financieras. En los siguientes capítulos de la Primera parte, descubrirás no sólo cómo incrementar y proteger tu flujo de efectivo, sino cómo mejorar tu suerte siendo inteligente en vez de tener suerte. Comienzas a ser inteligente cuando buscas el consejo adecuado de los asesores correctos.

El consejo adecuado de los asesores correctos

Veía un programa de televisión donde una mujer en el escenario, se desgarraba las vestiduras, diciendo: "Parece que atraigo al tipo equivocado de hombres". La conductora sonrió de manera afectada y dijo: "Atraer hombres es bueno. Tu problema es que le das el número de teléfono al tipo equivocado de hombres".

Mi padre rico dijo: "Sólo porque una persona tiene la tarjeta de una corporación financiera importante y un gran cargo, como vicepresidente, no significa que sepa algo sobre inversiones. Demasiadas personas llaman a las personas equivocadas y les dan su teléfono".

El objetivo de este libro no es culpar a nadie por perder el dinero de la gente. En vez de culpar a una persona o grupo de personas por las pérdidas personales, en mi opinión, es mejor asumir la responsabilidad personal por lo que nos sucede, aprender de nuestros errores y buscar el consejo adecuado de los asesores correctos. Eso es lo que hizo mi padre rico después de que invertí en el fondo de inversión. Me llevó con los asesores adecuados. Pero también me enseñó que cada asesor tiene su propio punto de vista. Yo necesitaba aprender a identificar qué consejo era el que funcionaba para mí.

Unas palabras de aliento

La mayoría de las personas preferirían trabajar duro y luego entregarle su dinero a un administrador y esperar y rezar para que sea un inversionista inteligente. Aunque reconozco que es muy probable que eso sea lo más adecuado para la mayoría de los inversionistas, que no tienen interés en comprometerse para educarse financieramente, para mí eso no sólo es arriesgado, sino que no es divertido ni fructífero.

Antes de continuar, me gustaría ofrecer unas cuantas palabras de aliento. Cuando comencé a darme cuenta de que probablemente no me iba a hacer rico rápidamente y cuando tuve que empezar a construir o comprar activos, me sentí muy desanimado. Así que entiendo cómo pueden sentirse en este momento algunos de ustedes al pensar en crear dos o tres clases de activos, en especial cuando es probable que actualmente no tengan ni uno.

Mis palabras de aliento son las siguientes: piensa en crear o adquirir activos en dos o tres clases de activos como en tomarte el tiempo para aprender dos o tres juegos diferentes. Por ejemplo, al decirte a ti mismo: "Invertiré 10 años en aprender cómo jugar tenis, ráquet-bol y golf. Incluso si actualmente no eres bueno en ninguno de esos deportes, en 10 años puedes ser bastante bueno en los tres. Estarías mucho mejor que tus amigos, en especial si ellos nunca han practicado ninguno de los juegos durante ese mismo tiempo.

Y eso es lo que pasa con el dinero y las inversiones. Por años, luché. Después de 10 años, era bastante bueno en el juego, aun cuando mis marcadores todavía no lo eran. Después de 20 años, soy

mejor en mis juegos y mis marcadores lo demuestran. En otras palabras, hoy gano mucho más dinero que algunos de mis amigos que ganaban más dinero cuando éramos más jóvenes.

Para aquellos de ustedes que no se sienten tan inteligentes, sepan que yo tampoco lo soy. No obstante, estudié duro pero lento y me rodeé de personas inteligentes. Para aquellos que temen empezar, sepan que yo también tenía miedo. Así que, una vez más, encontré amigos que me ayudaron a empezar. Si leíste mi libro *Retírate joven y rico,* recordarás que comienza con mi mejor amigo, Larry Clark, Kim y yo sentados en una cabana cubierta de nieve y haciendo planes para los siguientes 10 años de nuestra vida. Diez años después, fuimos financieramente libres.

Como decía mi padre rico: "Cualquier cosa es posible si te das suficiente tiempo".

Lo que tiene sentido para ti

Muchas personas han dicho: "Lo que recomienda es arriesgado".

Mi respuesta es: "Yo no recomiendo. Simplemente explico de qué manera los ricos se vuelven más ricos".

Luego dicen: "Bueno, para la mayoría de las personas, lo que escribe es imposible^

A lo que respondo: "No es imposible, es improbable. Las personas han hecho lo que yo he dicho en mis libros. Lo he hecho al igual que otras personas muy ricas. Creo que depende del individuo decidir si es imposible. Sé que pensé que era imposible cuando comencé y luché durante años. Pero, hoy, he hecho más dinero en un día del que mucha gente hará en toda su vida. Es una elección personal: vivimos en un país libre".

¿Qué tiene sentido para ti? Me doy cuenta de que lo que hago y el tema sobre el que escribo no es el camino fácil. Elegí el *camino difícil* porque el *camino fácil* no tenía sentido para mí. No tenía sentido:

1. Tener un trabajo y ser empleado, trabajando duro por algo que nunca sería mío y que no podría vender. Y saber que si dejaba de trabajar, el flujo de efectivo se detendría.
2. Empezar a poner mi dinero en un plan de pensión a los 25 años, estacionarlo y no verlo nunca más hasta cumplir 65. Quiero mi dinero de regreso en menos de cinco años y conservar el activo. No quiero llevar el activo al matadero para recuperar mi dinero.
3. Dejar mi dinero en el pastizal durante 40 años, expuesto a la destrucción de los vaqueros, estafadores y convulsiones del mercado. Olvídate de los estafadores y las convulsiones del mercado, la mayoría de los fondos administrados cobran una cuota de administración de 1.5 por ciento anual, aunque digan que no es así. En 40 años, eso suma mucho dinero, sin importar si ganaste con el fondo o no.

Lo que tiene sentido para ti con frecuencia determina tus elecciones en la vida. Lo que tuvo sentido para mí fue buscar el consejo adecuado de los asesores correctos, en lugar de escuchar sólo a vendedores, construir mis propios activos y mis tuberías entre los activos, expandir el volumen de flujo de efectivo e incrementar la velocidad de mi dinero. El resto del libro trata sobre lo que finalmente tuvo sentido para mí cuando tenía 2 5 años. Escribí este libro esperando que tenga sentido para ti y para tu futuro.

Notas de Sha ron ---

El flujo de efectivo es a nuestras vidas financieras lo que el aire a nuestros cuerpos. El flujo de efectivo es la base de las enseñanzas de mi padre rico y el fundamento de nuestros libros y

productos financieros. Enseñarle a la gente a buscar y crear flujo de efectivo positivo es lo que diferencia a Robert Kiyosaki de muchos otros educadores y expertos en finanzas.

Flujo de efectivo	*vs.*	*Ganancias capitales*
Granjero de lácteos	*vs.*	*Ranchero de ganado*
Dinero en mi bolsillo cada mes	*vs.*	*Dinero en mi bolsillo al vender*
Sistema	*vs.*	*Transacción individual*
Tubería	*vs.*	*Cubetas*

El concepto es simple, así que, ¿por qué no todo el mundo invierte para obtener flujo de efectivo? ¿Estamos atrapados en un mundo de "compra a precios bajos, vende a precios altos"? ¿Es tu único recurso, o tu recurso principal, usar como flujo de efectivo mensual tu cheque de pago? ¿Qué le pasaría a tu flujo de efectivo si te enfermaras o estuvieras incapacitado para trabajar?

Nos han programado como una sociedad para "ahorrar" en oposición a "invertir". Los conceptos que presentamos en *El juego del dinero* sobre las clases de activos y aceleradores pueden parecer abrumadores y complejos, pero abórdalos uno a la vez.

Un activo de negocios podría ser una sola máquina dispensadora, una Laundromat, una compañía de internet, un negocio de mercadotecnia en red o una franquicia de negocios. Los bienes raíces podrían ser una casa de alquiler para una sola familia o condominio. Recomendamos que empieces con poco y que aprendas de tus errores.

En *Padre Rico, Padre Pobre,* nuestro primer libro, hay un capítulo titulado "Atienda su propio negocio". Dice que lo que haces POR tu cheque es tu trabajo o profesión, lo que haces CON tu cheque es tu negocio. El flujo de efectivo de tu trabajo o profesión puede ayudarte a construir o crear activos que pueden generar flujo de efectivo adicional para ti.

Además, analiza cómo pasas tu tiempo. ¿Estás trabajando por dinero o estás trabajando para comprar o crear activos que generarán dinero para ti? Puede que quieras ajustar tu forma de pasar el tiempo.

El objetivo de mi padre rico al iniciar negocios y tener bienes raíces es generar flujo de efectivo mensual positivo. El objetivo de nuestro juego de mesa *CASHFLOW* (Flujo de efectivo) (¡nota que el nombre del juego es también el objetivo del juego!) es acumular activos que construyan tu ingreso pasivo (ingreso generado por tus activos, no por ti) al punto en que exceda tus gastos de vida mensuales. En ese punto es cuando "estás fuera de la carrera de la rata".

Capítulo 3

Pregunta a tu banquero

La mayoría de las personas sólo usan a su banquero para hacerse más pobres. Necesitas aprender a tener la ayuda de tu banquero para hacerte más rico.
PADRE RICO

En mi búsqueda por encontrar la respuesta a la pregunta: "¿Cuál es la diferencia entre un consejo de ventas y la educación financiera?", mi padre rico me pidió que fuera con él a entrevistar a su banquero. Un día entre semana, durante una de mis visitas a casa, me llevó a su banco y me presentó a su funcionario de préstamos preferido. Sentado frente al escritorio de la oficina de préstamos, hice lo que mi padre rico me había instruido a hacer. Le pregunté al banquero si podía prestarme dinero para invertir en fondos de inversión para mi retiro.

El banquero sonrió cuando escuchó la pregunta. "Estás tratando de enseñarle una lección a este joven, ¿verdad?", preguntó, viendo en dirección a mi mi padre rico.

Padre rico asintió, diciendo: "Sí. Pensé que era mejor si este joven recibía las respuestas directo de la fuente."

Jim, el banquero, sonrió, se volvió hacia mí, y preguntó: "¿Y qué vas a hacer con esos fondos de inversión?"

De inmediato, haciendo lo que mi padre rico me había instruido a hacer, dije: "Voy a invertir a largo plazo: comprar, mantener y diversificar esos fondos".

El banquero asintió y sonrió. "Me alegra ver que estás comenzando pronto tu carrera como inversionista".

"¿Entonces me prestará el dinero?", pregunté.

"Me temo que no", dijo amablemente Jim. "Como política, rara vez prestamos dinero para fondos de inversión. Si tuvieras trabajo y un historial crediticio excelente, podríamos prestarte algo de dinero como una línea personal de crédito y luego podrías invertirlo en fondos de inversión o en cualquier otra cosa en que quisieras gastarlo".

"¿Si llegara con usted para invertir en bienes raíces, por lo menos le echaría un vistazo a la inversión antes de decir que no?", pregunté.

"Sí, definitivamente estaría más inclinado a considerar la inversión. Sin embargo, de todas formas querría analizar tus finanzas personales y tu historial crediticio. Siempre queremos saber a quién le estamos prestando dinero, sin importar para qué se use".

"¿Y por qué los bienes raíces se encuentran por encima de los fondos de inversión?"

"Hay muchas razones", dijo Jim, el banquero.

"¿Es porque los fondos de inversión son más arriesgados que los bienes raíces?", pregunté.

"Definitivamente ésa es una de las razones", dijo Jim con tranquilidad. "Pero, como dije antes, se deben considerar otros factores".

"Si su banco no me prestara dinero para fondos de inversión, entonces, ¿por qué hay tantas personas que invierten en ellos?", pregunté.

"Buena pregunta", sonrió Jim. "Me la debería hacer a mí mismo. Yo invierto en fondos de inversión".

"¿E invierte en bienes raíces?", pregunté.

"No, soy dueño de mi casa, bueno el banco es dueño de mi casa, pero no, no invierto en propiedades."

"¿Pero por qué?", pregunté perplejo. "Si su banco le prestaría dinero para invertir en propiedades pero no en fondos de inversión por qué no usar el dinero de su banco para invertir?"

Jim estaba empezando a turbarse. Se notaba que estaba más acostumbrado a hacer las preguntas que a contestarlas. "Mira", dijo amablemente, "hay otros clientes esperándome". Señaló a mi padre rico, dijo: "Tu amigo tiene muchas propiedades como inversión. Tal vez deberías hacerle a él esas preguntas".

"Lo haré", dije asintiendo. "Lo haré."

Padre rico y yo salimos en silencio y nos dirigimos hacia el coche. Yo sabía que mis lecciones para convertirme en un mejor inversionista estaban en marcha. "El en realidad no es inversionista, ¿verdad?", le dije a mi padre rico cuando estaba cerrando la puerta del coche.

"No, es un banquero profesional. Probablemente lo será por el resto de su vida. Pero aunque no sea un inversionista activo, como banquero tiene una clave vital e importante para tu educación financiera", dijo mi padre rico mientras encendía el motor y comenzaba a echarse en reversa para salir del estacionamiento. "Si te vas a convertir en un inversionista rico y exitoso, tu educación comienza por entender el mundo de las inversiones desde el punto de vista de un banquero. Los banqueros tienen cuidado con respecto a quién le prestan dinero. ¿Notaste que quería conocerte antes de prestarte dinero? No prestan dinero a extraños y tú tampoco deberías hacerlo".

Ningún almuerzo gratuito

Condujimos en silencio hacia un pequeña cafetería. Como era demasiado temprano para almorzar, el lugar estaba vacío. Después de ordenar nuestros sandwiches en la barra, mi padre rico y yo nos sentamos en una pequeña mesa donde continúo mi educación financiera. Padre rico sacó su libreta amarilla y una pluma y comenzó a preguntarme: "Como te he dicho muchas veces, hay tres tipos de educación que son muy importantes para tu éxito en el mundo real. ¿Cuáles son?"

Mientras yo hablaba, mi padre rico escribió: "Los tres tipos son: educación académica, profesional y financiera".

"Muy bien", dijo mi padre rico mientras hacía una lista en su libreta amarilla.

1. Académica
2. Profesional
3. Financiera

"Actualmente, ¿qué tipo de educación estás teniendo?"

"Educación profesional", contesté de inmediato. "Cuando termine el programa de cuatro años en la academia, obtendré mi título de licenciado en ciencias y una licencia para navegar barcos comerciales por todo el mundo".

"¿Te enseñan sobre finanzas o inversiones?", preguntó mi padre rico.

"Todavía no", contesté.

"¿Qué te dicen sobre los planes de retiro?"

"Hasta ahora la actitud general es que cuando nos graduemos vamos a trabajar para una empresa grande de embarcaciones, empresas como State Lines, us Lines o Matson Navigation y la empresa nos proporcionará fondos para nuestro retiro".

"Vieja mentalidad corporativa", dijo mi padre rico suavemente con su sonrisa irónica habitual.

"¿Qué dijiste?", le pregunté, pues no había oído con claridad sus palabras.

"Olvídalo", sonrió mi padre rico. "Lo entenderás algún día. Es sólo mi actitud en contra de la mentalidad 'cuídame' que tienen tantas personas hoy en día. Demasiadas personas excepto la empresa o el gobierno que las cuidará cuando sus días laborales hayan terminado. Es realmente el tipo de mentalidad de beneficencia gubernamental. Esas personas dicen con frecuencia: 'Si trabajo para ti, entonces tú tienes que cuidar mi bienestar a largo plazo'. Sin embargo, en vez de llamarlo *bienestar* lo llaman *derechos* o *beneficios.* Predigo que cuando tengas mi edad, el problema de muchas personas que esperan que se encarguen de ellas afectará financieramente a muchas empresas y gobiernos pues están haciendo promesas que no podrán cumplir en el futuro."

"¿Cómo comenzó este problema?", pregunté.

"Cuando yo era joven, a mediados de la década de los treinta", dijo mi padre rico, "se puso en marcha un programa federal que ahora conocemos como seguro social. Aunque estábamos en la Gran Depresión en ese momento, había muchas personas que pensaban que la idea de una pensión garantizada por el gobierno era una buena idea mientras que para otras era una mala idea. Desafortunadamente, como sabes, el Seguro Social es uno de los programas gubernamentales más populares en la actualidad, a pesar de que algún día causará un gran daño a nuestra economía. Así que los pocos individuos que pensaron que el Seguro Social era una mala idea dieron gran batalla, pero los venció el voto de la mayoría. Hoy el Seguro Social y el nuevo programa llamado Medicare se están convirtiendo en monstruos de la *beneficencia* del gobierno, mejor conocida como *derechos* o *beneficios."*

Nota del autor

El presidente Franklin D. Roosevelt firmó el Acta de Seguridad Social como ley el 13 de agosto de 1935. Además de varias provisiones para beneficencia gubernamental, la nueva acta creó el programa de Seguro Social diseñado para proporcionar un ingreso a los trabajadores retirados de 65 años o más programa comúnmente llamado "Seguro Social". El presidente Lyndon B. Johnson firmó el Medicare como ley en 1965 como parte de la seguridad social.

"¿Por qué remarcar la importancia de la diferencia de nombres? ¿Cuál es la gran diferencia entre beneficencia, derechos y beneficios?"

"La remarco porque cuando los programas se presentaron como *beneficencia,* la mayoría de los individuos que se respetaban a sí mismos rechazaron el programa. Para la mayoría de las personas, *beneficencia* es algo sólo para los pobres o desamparados. Sin embargo, cuando se cambió el nombre a los mismos programas y se presentaron al público como *derechos* y *beneficios,* el público estuvo más dispuesto a aceptar los programas. Ese es el poder de las palabras. Sigue siendo una forma de *beneficencia,* sólo que con un nombre diferente."

"Así que la beneficencia es para los pobres pero los *beneficios* y *derechos* son para las personas trabajadoras de la clase media."

Padre rico simplemente asintió y dijo: "Y también para los ricos. De hecho, muchos de los ricos tienen otra forma de beneficencia, que es la corporativa".

Moví la cabeza, indicando que la conversación me abrumaba. Volviendo a un nivel que pudiera entender pregunté: "¿Por qué crees que el seguro social es una mala idea?"

"En la década de los treinta, muchas personas pensaban que era una mala idea. En protesta, esas personas repetían: 'El seguro social va a crear una nación de *despilfarradores.* '"

"¿Y eso pasó?", pregunté.

Nota del autor

Las tarjetas de crédito todavía no estaban en uso en 1966. Estados Unidos ha pasado de ser una nación de despilfarradores a una de deudores.

"En mi opinión, sí pasó", dijo mi padre rico. "Muchas personas de mi generación, cuando regresamos de la Segunda Guerra Mundial, ya no teníamos que preocuparnos mucho por el retiro. Después de todo, ahora contábamos con una pensión del gobierno, seguro social y con la pensión de una empresa. Así que en lugar de aprender a invertir, de prepararnos para cuidar de nosotros después del retiro, como país, comenzamos a gastar como si el día de mañana no existiera. En muchas formas, fue una buena idea porque la economía se expandió a una tasa impresionante. No

obstante, nos convertimos en una nación de despilfarradores y esto ha empeorado. Pero ése no es el mayor problema ocasionado por la beneficencia, los derechos y los beneficios, una nación de beneficencia cultural."

"¿Qué es peor que la beneficencia cultural?", pregunté.

"Ha creado una nación con un grupo numeroso de personas que esperan que alguien más se encargue de ellas."

"¿Y es una mala idea?"

"Siempre hay un lado bueno y uno malo en todo. Siempre habrá quienes quieren tener un almuerzo gratis a expensas de alguien más. Desafortunadamente, el número de quienes esperan un almuerzo gratis está aumentando. Algún día, como dije antes, probablemente mientras tú vivas, tu generación tendrá que pagar la cuenta por todos los almuerzos gratis que mi generación se está sirviendo hoy. Por obvias razones, no me gustaría nada ser candidato a la presidencia en el 2012 o más adelante."

"¿Por qué en el 2012?", pregunté.

"Porque en ese momento tu generación comenzará a retirarse y esperará cobrar el dinero de las contribuciones que hicieron al sistema durante años."

"¿Y qué hay de malo en ello?", pregunté.

"El dinero habrá desaparecido. Lo único que habrá son iou en el Departamento de Hacienda de Estados Unidos. Como nos estamos volviendo una nación de despilfarradores, pasaremos de ser el país más rico del mundo a la nación con más deudas. Así que sospecho que tu generación descubrirá que todo el dinero con el que contribuyeron ha desaparecido. Su dinero se habrá gastado. Tienen absoluto derecho a ese dinero, pero alguien más lo habrá gastado. La forma en que el gobierno les explicará la desaparición del dinero a ustedes, la primera generación que pagará por completo el sistema de seguro social, será un gran problema."

"¿Y cómo se resolverá ese problema?"

"Como dije antes", sonrió mi padre rico, "ése es el reto de tu generación, no de la mía".

Nos sirvieron los sandwiches y terminó la conversación sobre beneficencia, deudas y el problema financiero en gestación.

Golpeando la pared

Lo que el señor Greenspan afirma es que el gobierno de Estados Unidos está en serios problemas financieros. En unos años, la economía de EU se golpeará contra la pared si el problema de gastar demasiado y hacer excesivas promesas no se arregla. Para el 2012, necesitaremos cambiar las estrategias financieras de manera drástica. En cuestión de finanzas, las cosas serán muy diferentes. En unos años, habrá una batalla entre quienes piensan que otras personas deben encargarse de ellos y quienes creen que la gente debe cuidarse por sí misma.

En un artículo de la revista *Buisiness Week* con fecha del 24 de febrero de 2003, Alan Greenspan, presidente de la Junta de Reserva Federal, dice: "El camino hacia el retiro de los nacidos durante el *baby boom* causará una fuerte herida en el presupuesto. Es una bomba de tiempo demográfica que Washington no se puede dar el lujo de ignorar." Según cálculos de la Casa Blanca, "el Seguro Social en total se encuentra en casi 5 billones de dólares, mientras que Medicare está en números rojos por más de 13 billones de dólares." Greenspan termina diciendo: "En este momento, parece haber un voto cada vez

mayor a favor de reducir el déficit. Sin embargo, yo siento que hay poco apetito por hacer lo necesario para alcanzar esa meta".

El punto de vista del banquero

Mientras masticábamos nuestros sandwiches, mi padre rico comenzó a explicar con mayor detalle sus ideas sobre la educación en materia de inversiones. "Déjame mostrarte algunas diferencias entre la forma de pensar de un banquero y la de quien te vendió los fondos mutualistas."

"Está bien", contesté.

"Primero que nada", dijo mi padre rico, "permíteme explicarte lo que está en juego en la educación financiera". Me acercó la libreta amarilla y comenzó a escribir:

5. Sal

4. Protege

3. Apalanca

2. Administra

1. Gana/Crea

Mi padre rico me miró y dijo: "La mayoría de las personas van a la escuela a aprender cómo ganar o crear dinero. El problema es que ahí es donde termina su educación".

Volviendo hacia sí la libreta amarilla, mi padre rico dibujo el siguiente esquema:

5. Sal

4. Protege

3. Apalanca

2. Administra *Educación financiera*

1. Gana/Crea *Educación profesional*

Educación académica

Al señalar "Gana/Crea", mi padre rico dijo: "Actualmente, estás en la escuela para obtener educación profesional. Estás aprendiendo a ser el oficial de un barco, una profesión que paga muy bien".

Asentí dije: "Una de las profesiones mejor pagadas hoy en día. El problema es que cada vez hay menos empleos disponibles".

Padre rico continuó: "Si vas a ser rico y vas a estar preparado para los difíciles mares financieros a los que se dirige tu generación, necesitarás aprender las siguientes áreas de la educación financiera". Mi padre rico señaló el punto "Administra" y dijo: "La mayoría de las personas ganan dinero de su trabajo, pero tienen dificultades financieras, sin importar cuánto ganen, simplemente porque nunca aprenden a *administrar* su dinero de manera adecuada. Muchas personas son inteligentes en cuanto a hacer dinero, pero son tontas al gastarlo. ¿Entiendes eso?"

"Sí, lo entiendo", contesté, estirándome para alcanzar la libreta amarilla de mi padre rico. "Por eso pasas tanto tiempo enseñándonos a Mike y a mí cómo leer un estado de cuenta y a saber la diferencia entre activos, pasivos, ingreso y gastos". Mientras hablaba, dibujé el diagrama que aparece en la siguiente página.

"Recuerdo que cuando estaba en preparatoria me dijiste: 'Mi banquero nunca me ha pedido que le muestre mi boleta de calificaciones. Mi banquero quiere ver mis estados de cuenta. Un banquero no se preocupa por mi promedio o por la escuela a la que asistí. Un banquero sólo quiere ver qué tan listo soy con mi dinero, qué tan bien lo controlo'."

El poder del apalancamiento

"Muy bien", dijo mi padre rico mientras volvía a tomar su libreta amarilla. Al señalar el siguiente punto, la palabra "Apalanca", mi padre rico dijo: "El siguiente paso en tu educación financiera, después de *hacer dinero,* es necesario aprender cómo *emplear métodos de apalancamiento".*



"¿Quieres decir que necesito aprender a hacer dinero con dinero, a hacer que mi dinero trabaje más duro que yo?"

"No sólo tu dinero, también quieres que el dinero de tu banquero trabaje duro para ti."

"¿Quiero invertir con el dinero de mi banquero?"

Asintiendo, mi padre rico dijo: "Hay muchas personas que administran bien su dinero, pero que no logran Volverse muy ricas simplemente porque nunca aprenden a utilizar el poder del apalancamiento financiero. La mayoría de las personas intentan apalancar su dinero *ahorrando* o tratando mantenerse *libres de deudas.* Aunque ésas son formas simples de apalancamiento, en realidad no son formas de *apalancamiento con poder".*

"¿La razón por la que me llevaste a conocer a tu banquero es que un banquero es una fuente de apalancamiento con poder?"

Asintiendo una vez más, mi padre rico continuó, diciendo: "Cuando invertiste en fondos de inversión, ¿qué dinero usaste?"

"Invertí mi propio dinero."

"Si realmente quieres entender lo que es invertir con apalancamiento, necesitas aprender a invertir con el dinero de alguien más, alguien como tu banquero."

"Pero tu banquero dijo que no me prestaría dinero para invertirlo en un fondo de inversión."

"Por eso quería que hablaras con él. Si quieres convertirte en un excelente inversionista necesitas ver el mundo a través de los ojos de un banquero. ¿Alguna vez le preguntaste a quien te vendió los fondos de inversión si te prestaría su propio dinero para invertir en los fondos de inversión que te estaba vendiendo?"

"No, no le pregunté."

"Los inversionistas profesionales siempre están buscando alguna forma de apalancamiento. Una forma de apalancamiento es usar DOP, O dinero de otras personas. Por eso quiero que aprendas a ver el mundo del dinero a través de los ojos de un banquero. Un banquero puede ser una fuente de información sobre cómo evaluar riesgos y ganancias en las inversiones. La mayoría de las personas

sólo van al banco a ahorrar dinero o a pedir unos dólares para su préstamo hipotecario o de consumo. Muy pocas personas preguntan a los banqueros sobre cómo usar el dinero del banco como apalancamiento para hacerse ricos".

"Por eso dices que necesito saber la diferencia entre deuda *buena y* deuda *mala.* La mayoría de las personas sólo ven al banquero para las deudas malas, deudas que te hacen más pobre".

"¿Estás entendiendo la lección?", preguntó mi padre rico. "¿La lección sobre la importancia del apalancamiento y la inversión?"

Asentí, respiré profundamente y volví a ver la lista que había escrita en su libreta amarilla. En el transcurso de los años, había escuchado mucho de eso y lo había observado lidiar con sus banqueros, con frecuencia pidiendo grandes sumas de dinero. Ahora que estaba creciendo, las lecciones tenían más impacto para mí, un nuevo significado. "Entonces la primera razón por la que las personas tienen dificultades financieras es porque administran mal su dinero. La segunda es que no logran dar apalancamiento".

Asintiendo, mi padre rico dijo: "Y en tan sólo esos dos pasos los ricos comienzan a hacerse realmente ricos mientras todos los demás trabajan duro y tienen problemas financieros. Por eso de verdad quiero que sigas aprendiendo sobre cómo administrar tu dinero y cómo darle apalancamiento. Cada paso es un curso de estudio en sí mismo."

"¿Cómo puedo seguir aprendiendo más sobre esos dos pasos?", pregunté.

"De tu banquero, alguien que quiere ayudarte", sonrió mi padre rico. "¿De dónde crees que lo aprendí yo? Conforme crezcas, haz que sea una costumbre hablar con tu banquero. Llévalo a comer. Averigua cuáles son sus ideas. Descubre cómo piensa, por qué piensa que es importante, por qué dice que sí a ciertas personas y por qué dice que no a otras. Lo único que te costará es una comida de vez en cuando. Y una comida es mucho más barata que la educación universitaria".

Protección

Asentir fue lo único que podía hacer por el momento. Durante años, había observado que mi padre rico invitaba a comer a su banquero y otros asesores. Lo recuerdo haciéndoles preguntas y notando qué tan dispuestos estaban a compartir su conocimiento con él durante la comida. Aunque mi padre rico no tenía una educación formal, nunca dejó de prepararse. Padre rico siempre se rodeaba de personas inteligentes de diferentes profesiones y *escuchaba* más de lo que *hablaba.* Con frecuencia compartía sus problemas o desafíos financieros abiertamente con ellos y les pedía su opinión sobre cómo resolverlos. Así es como aprendió, obtuvo su conocimiento y salió adelante financieramente. Se volvió más inteligente y se hizo más rico en la comida. Una vez más entendí la lección. "¿Y qué hay de la protección?", pregunté, señalando la palabra "Protege" escrita en la libreta amarilla.

"Ese es un tema muy importante", contestó mi padre rico. "Pero déjame hacer mi mejor esfuerzo por simplificarlo. ¿Conducirías un coche sin seguro?"

Agitando la cabeza, dije: "No".

"¿Puedes tener una casa sin seguro?"

De nuevo, agité la cabeza y dije: "No. Además, aunque pudieras, sería una tontería."

"Entonces, ¿por qué tantas personas invierten sin seguro?", preguntó mi padre rico.

"No sé", respondí. "No sabía que se podía comprar un seguro de inversión".

"Sí se puede", dijo mi padre rico. "Los inversionistas profesionales invierten con seguro, pero los aficionados no. Por eso los inversionistas aficionados dicen que invertir es arriesgado. ¿Tu vendedor de fondos de inversión te ofreció seguro por tus fondos?"

"No, no lo hizo", contesté.

"Además de decirte 'compra, conserva y diversifica', te dijo que la bolsa baja así como sube?"

"No. Lo único que dijo fue que la bolsa sube nueve por ciento cada año, en promedio."

"¿Estaba dispuesto a garantizarlo?"

"No sé. No le pregunté. ¿Tú me habrías garantizado nueve por ciento de ganancia?"

Padre rico agitó la cabeza con una mirada de disgusto en el rostro. "¿Ahora entiendes por qué te dije que tomaste tu decisión de inversión basada en consejos de ventas en lugar de en educación sólida en materia de inversión?"

"Estoy empezando a entender", dije débilmente. Pensando por un momento, de manera dubitativa pregunté: "¿Quieres decir que los inversionistas profesionales invierten con seguro?"

"Esa sería una excelente pregunta para hacérsela a Jim, el banquero", dijo mi padre rico. "Pregunta si te prestaría el dinero con seguro, un seguro como el de hipoteca, el de títulos, el de incendios, entre otros.

"Por eso quieres ver el mundo de las inversiones a través de los ojos de un banquero. Los banqueros con frecuencia tienden a ser demasiado precavidos, pero ése es su trabajo. Después de todo, su trabajo es proteger el dinero del banco. Por eso piden estados de cuenta, reportes de crédito, registros laborales, pagos. No le entregan su dinero a extraños, como hiciste tú. Quieren saber quién eres y qué tan listo eres en materia de finanzas. No les importan tus calificaciones ni a qué escuela asististe. Quieren ver tus estados de cuenta, tu boleta financiera. Quieren saber si eres hábil financieramente hablando y tú también deberías interesarte en ello. Por esa razón necesitas empezar a llevar registros financieros precisos y limpios. La mayoría de las personas no lo hacen y ésa es otra razón por la que tienen problemas financieros. Y sin importar qué tanta confianza te tengan, siguen queriendo un seguro, o protección contra el riesgo. Tú deberías hacer lo mismo, si es que vas a convertirte en un inversionista profesional. Por eso te llevé primero con el banquero. Tu banquero es uno de tus mejores maestros sobre cómo se practica el juego del dinero y la inversión. No ese asesor financiero que sólo te vende fondos de inversión, para los cuales tu banquero no te prestaría dinero".

Padre rico había dado a entender su punto. Ahora simplemente permanecía sentado y me sonreía en silencio.

"Está bien", dije finalmente. "Estoy entendiendo el mensaje".

Padre rico seguía sonriendo y al final dijo: "Una de las razones por las que tantas personas piensan que invertir es arriesgado es porque saben muy poco o nada sobre la protección de activos. Los inversionistas profesionales necesitan aprender cómo proteger sus inversiones de la rapiña de los impuestos y las demandas, de las altas y bajas de la bolsa, de los desastres y los ciclos económicos."

"Quieres decir que no sólo compras, mantienes y rezas", agregué de manera sarcástica.

"No", sonrió mi padre rico. "Para un inversionista profesional, el seguro y la protección son temas muy importantes. Si no puedes proteger el activo, realmente no deberías comprarlo. Como dije, no manejas un coche ni compras una casa sin seguro. Nunca debes invertir sin seguro."

Frustrado por lo mucho que me faltaba aprender sobre cada tema, dije: "Pasemos al tema de la salida".

Salida

"Además de comprar, mantener y rezar, ¿cuál es tu estrategia de salida?", preguntó mi padre rico. "¿Por qué te decidiste a comprar ese fondo de inversión? ¿Tenías en mente una estrategia de salida?"

"En realidad no", contesté tímidamente. "Sólo quería firmar los papeles y volver a mis estudios."

"Entiendo", dijo mi padre rico. "Para los inversionistas profesionales, la *salida* es un área de estudio muy importante. La mayoría de los inversionistas *amateur* compran pero no logran pensar en la salida. Y como no saben mucho sobre salidas, las palabras 'invierte a largo plazo' resultan reconfortantes. Retrasa el pensar o ver a futuro, lo cual es difícil para la mayoría de las personas. La mayoría vive sólo en el momento, pensando en el hoy y no en el mañana. De pronto, se despiertan, tienen más de 50 años y les empieza a pesar la idea de que sus días están contados. Entonces es cuando los escuchas decir: 'Si tan sólo hubiera hecho esto antes'."

Me daba cuenta de que el tiempo se estaba acabando y de que el almuerzo terminaba y necesitaba pedirle una lección rápida: "Dame un ejemplo de salida", le pedí.

"Claro", dijo mi padre rico. "Si vendo una inversión y salgo hacia un sentido, pago impuestos. Si vendo en otro sentido, no pago impuestos. Ese es uno de muchos ejemplos de una *salida.* ¿Tu vendedor de fondos de inversión discutió contigo tus diferentes estrategias de salida antes de venderte el fondo?"

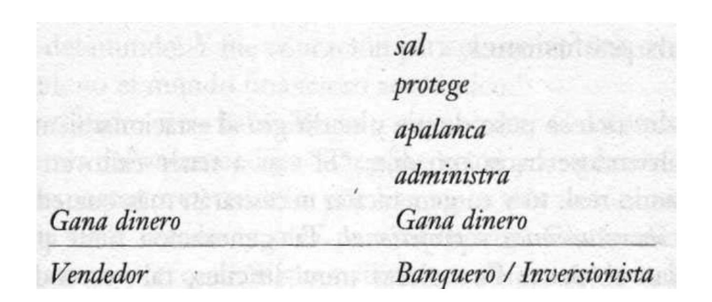
"No. sólo dijo que no dejara de poner dinero en la cuenta y que la viera aumentar de valor."

"Así que tomó tu cheque y nunca habló contigo de salida, protección, apalancamiento o administración."

"Si lo hizo, no lo recuerdo."

La diferencia

Al decir lo anterior, mi padre rico sacó su cartera y le pagó a la mesera cuando trajo la cuenta. Antes de ponernos de pie, tomó su libreta amarilla y escribió las siguientes palabras:



	sal
	protege
	apalanca
	administra
Gana dinero	*Gana dinero*
Vendedor	*Banquero / Inversionista*

"Cuando acudes a un vendedor para que te dé un consejo en materia de inversión, lo único que quiere saber es cuánto puedes pagar. Eso es cierto sin importar si se trata de fondos de inversión, bienes raíces o un coche nuevo. Por eso no dibujé nada encima del tema de ganar dinero en esa columna. Sin embargo, un inversionista profesional y alguien como un banquero necesita saber más. Por eso escribí las palabras 'administra, apalanca, protege' y 'sal' encima de 'gana dinero' en la columna de banquero / inversionista. Un inversionista profesional y un banquero estarán preocupados por tu conocimiento sobre administración de dinero, sobre cuánto apalanca-miento estás usando, sobre tu estrategia de protección y tu salida. Lo único que te dijo que hicieras tu amigo el vendedor fue 'comprar, conservar y diversificar'. A largo plazo, incluso si compras, conservas y diversificas durante años, ¿qué tanto aprendes haciéndolo?"

"¿En qué tipo de inversionista te conviertes en el proceso si lo único que haces es entregarle tu dinero a extraños y luego hacer lo que te dicen, es decir, comprar, conservar, rezar, lamer estampillas?"

No necesité decir nada. Simplemente me quedé en silencio, pensando.

Dos profesiones

Padre rico se puso de pie y se dirigió al estacionamiento. Volviéndose hacia mí, dijo: "Si van a tener éxito en el mundo real, tú y tu generación necesitarán más que educación *académica* y *profesional.* Tu generación tiene por delante épocas financieras muy difíciles, tal vez todavía más que las que pasó la mía durante la depresión. Descubrirás que la prestigiada academia militar a la que asistes no te enseñará nada sobre educación financiera. Esa educación la tienes que obtener por ti mismo. Y comienza viendo el mundo del dinero a través de los ojos de un banquero profesional. Los banqueros no necesariamente son excelentes inversionistas, como tú te diste cuenta, pero lo que es seguro es que saben cómo distinguir a alguien que administra bien su dinero de alguien que lo hace mal y siempre piden seguros y garantías. Tú también deberías hacer lo mismo."

"Así que tengo que saber un poco sobre muchas profesiones diferentes", dije, después de mi padre rico.

"No tienes que aprender esas profesiones", dijo mi padre rico. "Pero tienes que tener amigos que sean profesionistas de las profesiones requeridas. Por eso es tan importante quiénes son tus amigos y con quién vas a almorzar. La mayoría de las personas sólo pasan tiempo con las que tienen su misma profesión... Dios los hace y ellos se juntan. Es probable que recuerdes que yo a menudo almorzaba con mi banquero, contador, abogado, planeador financiero, agente de seguros, agente de bienes raíces y corredor de bolsa. Lo único que hacía era pagar el almuerzo y obtuve la mejor educación financiera del mundo. Y fue educación para el mundo financiero real, no el mundo financiero académico."

Padre rico había llegado a su coche. Colocándose detrás del volante, dijo: "Tu generación y las generaciones posteriores tendrán por lo menos dos profesiones, una para ustedes y otra para el dinero. Conforme te hagas mayor, querrás que tu dinero trabaje más duro que tú. Mi profesión es ser dueño de negocios. La profesión de mi dinero son los bienes raíces. Ahí es donde mantengo mi dinero y lo apalanco con seguridad. Mi dinero y el de mi banquero están muy seguros porque los vigilo yo, no un extraño."

"¿Dos profesiones?", dije con un tono de perplejidad en la voz. En silencio, estaba diciendo: "Estoy teniendo dificultades para obtener la primera."

Asintiendo mientras encendía el coche, mi padre rico dijo: "Mi generación ha pasado la idea de la beneficencia, hoy llamada *beneficios y derechos.* Muchas personas actualmente piensan que hay un almuerzo gratis y que alguien más es responsable de su bienestar cuando hayan dejado de trabajar. El problema es que hay millones de personas que piensan así en este país y ese número sigue creciendo. Tu generación está recogiendo la factura por ese almuerzo gratuito que en realidad no lo es. Por eso sugiero que *no* sigas los pasos de mi generación. No esperes que alguien se encargue de ti con un trabajo seguro, una pensión, beneficios médicos, Seguro Social y Medicare. Esos beneficios y derechos son demasiado caros. En poco tiempo, las empresas y los gobiernos no serán capaces de pagarlos. Así que aprende a cuidar de ti mismo. Yo predigo que la economía de Estados

Unidos se dará contra la pared justo en la época en que tu generación comience a retirarse. Cuando eso suceda, si sucede, tu generación preguntará: '¿El juego del dinero?' Por eso necesitas dos profesiones: una para ti y otra para tu dinero".

Convirtiéndote en un mejor inversionista

Padre rico me dio un apretón de manos y se alejó en el coche. Yo lo despedí con un ademán y me dirigí a mi auto. La idea de cuidar de mí en lugar de depender de una compañía o del gobierno era fácil de aceptar. De cualquier forma, yo no quería depender de nadie. La idea que estaba entrando en mi mente era que *invertir* tenía poco que ver con la *inversión.* Padre rico no estaba ni a favor ni

en contra de ninguna clase de activos... activos como fondos de inversión, acciones, negocios, bonos o bienes raíces. Lo que le resultaba imperativo era enseñarme a ser un mejor inversionista. Para él, ser un mejor inversionista era mucho más importante que el tipo de activo en el que yo estuviera invirtiendo. Estaba empezando a darme cuenta de que la mejor inversión de todas era aprender a ser un mejor inversionista y que la educación comenzaba con mi banquero. ¿Por qué con él? Porque si iba a usar su dinero para invertir, necesitaba ser un estudiante de administración financiera, apalancamiento, protección y salidas, *los fundamentos de una educación financiera sólida.*

Notas de Sharon

El mundo de la banca ha cambiado de manera drástica en los últimos años, pero su negocio primario sigue siendo prestar dinero y proporcionar servicios financieros. El padre pobre de Robert puso su dinero en el banco o en su cuenta de retiro, cosa que actualmente hacen muchas personas. Su padre rico, por otro lado, mantuvo su dinero en movimiento. Quería que su dinero comprara inversiones, proporcionándole ganancias que lo llevaran a recuperarse rápidamente para que pudiera moverlo a más activos. No le gustaba la idea de "estacionar" su dinero en un banco.

Cuando pones tu dinero en un banco, la ley permite que el sistema bancario preste ese dinero varias veces (se llama apalancamiento de tu depósito; al banco se le exige mantener reservas que son sólo una fracción del total de los depósitos). Por poner un ejemplo, tú depositas 100 mil dólares en el banco y recibes uno por ciento de interés sobre tus depósitos, mil dólares. El sistema bancario da un giro y convierte tus 100 mil dólares en préstamos que dan un total de, por ejemplo, un millón de dólares. Si cambian la tasa de interés a 10 por ciento sobre esos préstamos, ganarán 100 mil dólares por tus 100 mil dólares originales y te pagarán mil dólares por el uso de tu dinero. El ingreso total del banquero es de 99 mil dólares por apalancar tu depósito. Este es un ejemplo demasiado simplificado entre ahorrar tu dinero en el banco y el apalancamiento que reciben los bancos por usar tu dinero. Sin embargo, el banco también te prestará el dinero para permitirte usar ese concepto de apalancamiento en tu beneficio.

Padre rico usó el banco para apalancar su dinero y mantenerlo en movimiento. En efecto, quería convertirse en el banco. En un capítulo posterior verás cómo puedes usar 100 mil dólares de tu dinero para comprar una propiedad de un millón usando el dinero del banco. Tienes la opción de ahorrar tu dinero o mantenerlo en movimiento por medio del poder del apalancamiento.

Como dijimos antes, los bancos están en el negocio de prestar dinero. Conoce a tu banquero, tenlo como parte de tu equipo de asesores y mantente en contacto con él.

Nosotros regularmente enviamos datos financieros actualizados a nuestro banquero. Tener una relación establecida y mantenerlo actualizado sobre nuestra situación financiera nos permite movernos más rápido cuando surgen las oportunidades de inversión. Además, él nos entera de oportunidades de inversión que se vuelven disponibles a través del banco.

Tu banquero, o prestamista hipotecario, puede proporcionarte esa impresionante fuente de apalancamiento en tus inversiones de varias formas. Tres ejemplos son:

1. *Asegurar la inversión:* puedes asegurar un préstamo para un negocio o una propiedad que te permita apalancar el efectivo que tienes a mano. Al inicio del libro compartimos un ejemplo en el que compramos una propiedad de un millón con sólo 100 mil dólares de pago inicial. Los 900 mil dólares del préstamo del banco no sólo proporcionan suficiente flujo de efectivo para pagar el servicio de deuda al banco, sino que también te generan flujo de efectivo positivo.
2. *Depreciación del activo completo:* la ley en materia de impuestos te permite depreciar el valor de una propiedad real o personal involucrada en la inversión de bienes raíces o negocios. Así que aunque sólo des 10 por ciento de efectivo, obtendrás el beneficio de la depreciación de la inversión completa.

La ley en materia fiscal te permite aumentar tu ingreso mediante la depreciación de modo que pagues menos impuestos. Esto se explicará con mayor detalle en el capítulo 5.

3. *Propiedad de la apreciación:* al apalancar por medio de deudas con tu banco o prestamista, seguirás manteniendo 100 por ciento de la propiedad del activo en cuestión. Mientras pagues el servicio de deuda al banco como se requiere, disfrutarás de 100 por ciento de la apreciación del activo (¡incluso la apreciación por 90 por ciento comprado a través de deuda!).

Todas esas formas de apalancamiento aceleran tu ganancia sobre la inversión. Realmente resulta fructífero llegar a conocer a tu banquero.

Capítulo 4 Pregunta a tu agente de seguros

La mayoría de las personas piensan que invertir es arriesgado simplemente porque invierten sin seguro. Lo que es arriesgado no es invertir; es el inversionista sin seguro.

PADRE RICO

Las vacaciones de 1966 rápidamente estaban llegando a su fin. No había visto a mi padre rico en cerca de dos semanas y yo quería continuar con mi educación financiera, así que lo llamé por teléfono.

"Está bien", dijo, "nos vemos en la calle Bishop. Te llevaré a comer con mi agente de seguros. De cualquier forma, tengo una cita con él, así que puedes venir."

Esta vez la reunión era en un restaurante elegante en el centro de Honolulú, el tipo de restaurante que frecuentan las personas de negocios, el tipo de restaurante donde se hacen o se pierden tratos. Padre rico ya estaba ahí. Había llegado antes para hacer negocios con su agente de seguros y estaba listo para comer. Padre rico se puso de pie, me estrechó la mano y dijo: "Quiero que conozcas a Dan. Dan se encarga de todos los seguros de mis propiedades".

Dan era alto, bien vestido, de aspecto distinguido y un poco mayor que mi padre rico. "Encantado de conocerte", dijo, se puso de pie y estrechó mi mano.

"Robert está en casa de vacaciones, pues estudia en Nueva York. Lo estoy ayudando con su educación financiera", dijo mi padre rico.

"Está bien", dijo Dan. "Entre más pronto aprendas sobre el dinero mejor. ¿Qué le estás enseñando?"

"Bueno, hoy no se trata de lo que yo voy a enseñarle. Es lo que tú vas a enseñarle", dijo mi padre rico sonriendo. "Por eso quería comer con ustedes dos."

"¿Qué quieres que le enseñe?", preguntó Dan.

"Bueno, para los principiantes, ¿cuál es la primera regla de la profesión de los seguros?"

Dan rió entre dientes y sonrió. "Está bien, comencemos con eso." Luego hizo una pausa para ordenar sus pensamientos y dijo: "La primera regla de los seguros es: 'No puedes comprar seguros cuando los necesitas'."

"¿Entonces cuándo compras seguros?", pregunté con ingenuidad.

"Antes de que los necesites", dijeron tanto mi padre rico como Dan, riendo a carcajadas.

Dan comenzó desde ese punto y dijo: "Realmente no me debería estar riendo porque es trágico. ¿Sabes cuántas personas van a verme *después* de que me necesitan? Por ejemplo, es difícil comprar un seguro para un coche al día siguiente de chocarlo. Es difícil comprar un seguro para una

propiedad después de que el edificio se ha incendiado. Lo triste es que si una persona realmente necesita un seguro, en la mayoría de los casos no podemos ayudarla".

"Entonces, ¿compras un seguro antes de que lo necesitas?"

"Sí", dijo Dan. "Antes de que lo necesitas".

Luego mi padre rico habló: "Si vas a ser un buen inversionista, sin importar en qué inviertas, necesitas entender los seguros o la protección de las pérdidas. Invertir es mucho menos arriesgado cuando tienes seguro".

"¿Entonces las personas que dicen que invertir es arriesgado con frecuencia no tienen seguro?", pregunté.

"Sí", continuó mi padre rico, "Como hemos estado diciendo, muchas personas entregan su dinero a perfectos extraños, creyendo como tú en el consejo de ventas de 'invierte a largo plazo, compra, conserva, reza y diversifica'. Cuando ocurre una catástrofe —y siempre las hay— pierden su dinero, luego regresan buscando un seguro. Eso no sólo es arriesgado, es ridículo."

Dan simplemente permaneció sentado, asintiendo. Esta vez no estaba sonriendo. En realidad se veía bastante sombrío.

"¿Usted asegura fondos de inversión?", pregunté.

"No", dijo Dan.

"¿Asegura acciones y bonos?"

De nuevo, Dan dijo: "No".

"¿Qué asegura entonces?"

"En el mundo de los negocios y las inversiones, aseguro a las personas. Personas clave como tu padre rico."

"¿Qué es una persona clave?", pregunté.

"Alguien que es de vital importancia para el equipo de administración del negocio. En el caso de que algo le suceda a él, su negocio tendrá los fondos necesarios para contratar a alguien que lo reemplace. Sin embargo, hay muchos otros tipos de seguros personales además del que se conoce como seguro del *hombre clave.* Básicamente, hay tres tipos de seguro de vida o incapacidad. Seguros para personas".

"¿Qué más asegura usted?"

"Aseguramos bienes raíces y otras formas de propiedades como coches, botes, aviones y equipo."

"¿Pero no aseguran fondos de inversión o acciones?"

"No", dijo Dan. "Algunos tal vez, pero yo no conozco a nadie que lo haga. La gente ha preguntado, pero les decimos lo mismo que te estoy diciendo".

"¿Por qué no asegura fondos de inversión?", pregunté.

"Porque representan demasiado riesgo", dijo Dan. "Pero, como dije antes, algunos pueden asegurar tus acciones, bonos y fondos de inversión contra pérdidas del mercado. Yo simplemente no sé quiénes son. Hay un seguro para todo, si estás dispuesto a pagar el precio."

"¿Entonces usted no asegura pensiones?"

"No. Pero voy a investigarlo si quieres. Tal vez haya una empresa que lo haga. Sospecho que sería un seguro bastante caro".

Volviéndome hacia mi padre rico, dije: "¿Entonces tus negocios y tus inversiones en bienes raíces tienen un seguro en contra de pérdidas catastróficas?"

"Sí", dijo mi padre rico.

"Pero mis fondos de inversión no".

Tanto Dan como mi padre rico asintieron.

"Entonces un inversionista inteligente necesita pensar en tener un seguro o protección en contra de pérdidas *antes* de que ocurra la pérdida. ¿Ésa es la lección?", pregunté.

De nuevo, tanto Dan como mi padre rico asintieron.

Inversionistas desnudos

Como dije antes, entre marzo de 2000 y marzo de 2003, millones de personas perdieron billones de dólares, y eso no incluye las pérdidas de empleos, otras formas de ingresos y el trauma emocional. ¿Por qué millones de inversionistas pierden billones de dólares? Dicho simplemente, la mayoría de los inversionistas no tenían ningún seguro en contra de pérdidas catastróficas y el precio se midió en billones de dólares. Ese es el precio de tomar consejos de vendedores en vez de inversio-nistas reales.

¿Algunos inversionistas tenían seguro? Claro. En el mundo de los inversionistas profesionales, usan palabras como "cubierto". Cuando un inversionista dice que su posición está *cubierta* o *cercada,* se refiere a que está protegido de un cambio en las condiciones del mercado. Si dice que está "desnudo", quiere decir que no está *cubierto,* que no está asegurado. Un inversionista profesional está muy alerta cuando está desnudo. De la misma manera en que un banquero exigirá que tengas múltiples tipos de seguros cuando te prestan dinero para invertir en bienes raíces, un inversionista profesional en la bolsa insistirá en tener seguro, aunque serán diferentes de los tipos de seguro de los bienes raíces. La lección es que los inversionistas profesionales están *cubiertos* y los *amateur* están *desnudos.*

La cacería de brujas comienza

Como había dicho Dan, el agente de seguros de mi padre rico: "No puedes comprar un seguro cuando lo necesitas". Después de la caída, cuando muchos inversionistas se dieron cuenta de que no tenían seguro que los protegiera de una caída de la bolsa, en lugar de decir: "Debí haber tenido seguro", se pusieron a buscar a quien culpar y quemar.

Históricamente, después de cualquier caída de la bolsa, algunos de los estafadores más evidentes flotaron a la superficie y los inversionistas enojados siguieron adelante con su cacería de brujas, buscando a quien culpar. A finales de la década de los ochenta, los inversionistas fueron tras Ivan Boesky y Michael Milken, el rey de los bonos basura de Drexler Burnham Lambert. También fueron tras quienes desarrollaron bienes raíces como Charles Keating, cuando los ahorros y préstamos empezaron a tronar.

Diez años después, en lugar de cazar brujas que hacían tratos con bonos y bienes raíces, las personas estaban cazando brujas que hacían tratos con acciones y fondos de inversión y a directores generales como los ejecutivos de Enron, Worldcom, Global Crossing, Tyco, Adelphia y otras corporaciones acusadas de hacer trampa en sus libros con la ayuda de firmas de contabilidad como Arthur Andersen. Las casas inversionistas más grandes del mundo, como Merrill Lynch, Solomon Smith Barney de Citigroup, Goldman Sachs, Credit Suisse First Boston, Deutsche Bank, Morgan Stanley, jp Morgan Chase, Lehman Brothers, UBS Warburg y

Bear Stearns aceptaron acuerdos individuales con reguladores de seguridades en un agregado de .1.4 billones de dólares, 900 millones en multas, 450 millones para investigación independiente y 85 millones para lo que los reguladores llamaban "educación de inversionistas". Algunos individuos fueron a la cárcel, como Sam Waksal, director general de ImClone Systems. Otros perdieron puestos profesionales como Kenneth Lay, Bernie Ebbers y Dennos Kozlowski. Los fondos de inversión siguen estando en una intensa investigación por fraude. Reguladores de seguridad analizan el comercio interno en algunas de nuestras corporaciones más grandes. Los inversionistas enojados siguen buscando a quien culpar.

En lo que respecta a entender el comercio interno recomiendo el libro de Arthur Levitt, *Take on the Street.* Para quienes no saben quién es Arthur Levitt, él estuvo a la cabeza de la Comisión de Intercambio y Seguridad durante ocho años durante el periodo de gobierno del presidente Bill Clinton. En su libro, Levitt explica cómo funciona realmente Wall Street y por qué el pequeño inversionista tiene muy pocas oportunidades de ganar en la bolsa. En su libro, explica:

1. Cómo funciona realmente el comercio interior legal e ilegal
2. Cómo luchó para detener el comercio interno, y quién luchó en contra de él
3. Da el nombre real de las personas que lucharon en su contra, como políticos importantes, muchos de ellos demócratas, banqueros, las cabezas de casas de bolsa, instituciones financieras, como fondos de inversión y fondos de pensión y, por supuesto, las grandes firmas de contabilidad. Pensé que era valiente de su parte dar los nombres de algunas de las personas que siguen operando detrás de cámaras, que tomaron mucho dinero y a quienes nunca se inculpará por ningún crimen
4. En detalle, expone las mentiras que sostienen las compañías de fondos de inversión y las llama sus *mentiritas sucias*
5. También te dice de qué manera el pequeño inversionista puede vencer a los grandes inversionistas que controlan el juego desde adentro.

El punto es que si vas a invertir en acciones y fondos de inversión, y yo lo hago, no puedes dejar de leer el libro de Arthur Levitt. Entregar ingenuamente tu dinero a esos extraños muy ricos y no saber qué están haciendo con él es tonto. En la película *Wall Street,* Michael Douglas era Gordon Gekko. En esa película, Gordon Gekko lo dijo mejor: "Si no estás en el interior, estás afuera". El libro de Arthur Levitt da un vistazo al interior, al lado oscuro del interior.

Para mí, la sección más interesante del libro de Levitt es donde el ex presidente del SEC describe su batalla para hacer que la Regulación de Revelación Justa se hiciera ley. Básicamente, esta regulación está por detener el comercio de información interna con el rico y el poderoso. Me pareció interesante cuántas personas que ya eran ricas, exitosas e influyentes no quieren que el público sepa cómo funciona realmente el interior de la bolsa. Dicho de manera sencilla, muchos de los ricos y famosos de Estados Unidos y del mundo tenían información interna mucho antes que el pequeño inversionista. En otras palabras, no había *revelación justa* lo que significaba que el comercio interno era legal para los ricos y poderosos. El pequeño inversionista en realidad nunca tuvo una oportunidad justa de hacer dinero. Si hacía dinero, era sólo después del rico y el poderoso.

Cuando la bolsa comenzó a caer, los grandes inversionistas estaban saliendo mientras que le decían a los pequeños inversionistas, a través de su red de asesores financieros y periodistas, que debían quedarse en el mercado, invertir a largo plazo, comprar más. En otras palabras, los pequeños inversionistas fueron instruidos para comprar las acciones que los ricos y poderosos vendían. Aunque esto no necesariamente es ilegal, para mí es decepcionante, falto de ética e inmoral.

Después de mucha lucha, la regulación para una revelación justa finalmente se convirtió en ley el 23 de octubre de 2000. Puedes notar cómo esa fecha coincide con el inicio de la caída de la bolsa en marzo de 2000. La burbuja estalló por diversas razones. Una de las razones poco conocidas por la que la bolsa tuvo una caída tan fuerte fue que los que estaban dentro ya no pudieron obtener y ocultarle información al pequeño inversionista. En consecuencia, los grandes inversionistas vendieron en masa al mismo tiempo que al pequeño inversionista le seguían diciendo compra, conserva y diversifica.

¿Quiénes son los verdaderos internos?

A comienzos de 2003, me invitaron a escuchar al antiguo director general de SEC, Levitt, que iba a hablar en el Country Club Phoenix, en Phoenix, Arizona. Había aproximadamente 200 invitados y a cada uno se le entregó una copia autografiada de su libro. Tal vez la razón por la que su mensaje tuvo un impacto más fuerte en mí fue porque había leído y me gustó su libro y, además, lo escuchaba en persona. Mientras seguía la ponencia, comencé a entender que muchos de los que partcipaban en inclinar la balanza a favor de los ricos no eran los personajes brillantes como Gordon Gekko en la película *Wall Street.* De hecho, muchos son personas oscuras en las que tendemos a confiar, sin darnos cuenta de que trabajan y cumplen, principalmente, los deseos de los ricos y poderosos.

Durante su charla, Levitt dijo: "Son las firmas de contabilidad grandes las que siguen combatiendo los cambios en las reglas que harían que el mercado fuera más justo para el pequeño inversionista." En otras palabras, las firmas de contabilidad grandes están trabajando para las grandes corporaciones, no para el inversionista pequeño. Muchas personas piensan que los abogados son injustos, no los contadores.

Como he dicho antes, me pareció que Levitt era muy valiente al dar nombres en su libro, entre los que incluyó demócratas, republicanos, al igual que antiguos amigos y socios de negocios. Señaló quién se encontraba del lado de los ricos y quién del de los menos favorecidos.

En suma, a veces en el mundo real de las inversiones, puede que necesites un seguro de protección en contra de las personas que creías que estaban de tu lado.

Más de un tipo de seguro

Como quizá comienzas a entender, hay más de un tipo de seguro relacionado con las inversiones. Hay seguro para personas y propiedades. También hay seguro en contra de los ciclos del mercado, así como en contra de errores, omisiones y demandas. La lección que mi padre rico quería que entendiera era que los inversionistas profesionales siempre están preocupados sobre la protección. Cuando le entregas tu dinero a un experto en finanzas, una pregunta muy importante es: "¿Qué tan seguro es mi dinero?" Los inversionistas profesionales no simplemente "Invierten a largo plazo, compran, conservan, diversifican y rezan".

Los ricos también usan entidades legales como formas de seguro. Mi padre pobre estaba muy orgulloso de que su casa, su coche y sus demás pertenencias estuvieran a su nombre. En contraste, mi padre rico tenía la mayor parte de sus activos valiosos a nombre de entidades legales como corporaciones, fideicomisos y sociedades limitadas. Como vivimos en una sociedad de litigios, quería poseer personalmente lo menos posible. Para mi padre rico, una entidad legal era una forma de seguro. Hoy hay aún más tipos de entidades disponibles y diferentes entidades son apropiadas para diferentes tipos de activos. Es posible que quieras remitirte a nuestro libro del asesor de Padre Rico, Garrett Sutton, titulado *Own Your Own Corporation (Sé dueño de tu propia corporación)* para más información.

Dos tipos de seguro

En la segunda mitad de este libro, trataré los diferentes tipos de seguros que debe tomar en cuenta un inversionista. Pero, por ahora, simplemente diré que los seguros se pueden dividir en dos categorías.

1. Seguro que puedes comprar

Cuando compro alguna propiedad comercial, adquirir un seguro es fácil. Simplemente lo elijo y pago. Lo mismo sucede con el seguro de mi coche o de vida. No tengo que hacer más que encontrar un buen agente y el tipo de seguro apropiado.

2. Seguro que tienes que aprender para poderlo adquirir

Elegir la entidad legal adecuada es muy importante para un inversionista profesional. Ellos buscan el consejo de los expertos como sus abogados y asesores fiscales para asegurarse de que están alcanzando la protección máxima por sus inversiones.

También uso la propiedad intelectual como otra forma de seguro. Protege lo que escribo y desarrollo al no permitir que otros lo usen sin mi permiso. Tenemos muchas marcas registradas, derechos de autor y patentes que protegen nuestros activos intelectuales. Puedes aprender más sobre esta forma de protección a través del libro de Michael Lechter, de la serie de Asesores de *Padre Rico,* titulado *Protecting Your # 1 Asset (Cómo proteger tu activo # 1).*

Al invertir en la bolsa, también tengo que aprender a usar seguros. Por ejemplo, en la bolsa, necesito aprender cómo usar las opciones de compra y venta de acciones. Las opciones no son sólo una forma de seguro, también son una forma de apalancamiento.

El problema con esta segunda forma de seguro es que realmente tienes que invertir tiempo para aprender cómo usar esos tipos de seguro para descubrir a los miembros adecuados de tu equipo con experiencia en algún ramo en específico.

La mayoría de las personas no aprende

Como la mayoría de las personas no quiere invertir el tiempo necesario para aprender cómo manejar las opciones, contratos fiíturos u otras formas de seguro de acciones bursátiles, se siente más segura invirtiendo en bienes raíces, por lo menos en lo que respecta a la protección de un seguro.

Menos numerosos todavía son quienes quieren invertir el tiempo para construir un negocio del cuadrante D. No obstante, si lo haces y tienes éxito, crear y tener negocios dentro del cuadrante D es la entidad adecuada, la que puede darte la mayor cantidad de apalancamiento y protección del mundo. Si estás interesado en empezar tu propio negocio en el cuadrante D, te sugiero que conserves tu empleo y empieces un negocio de medio tiempo. Si esto te suena como algo que te gustaría hacer, te sugiero que busques un negocio de mercadotecnia en red. La razón por la que recomiendo los negocios de mercadotecnia en red es porque algunos de ellos, no todos, tienen excelentes programas de entrenamiento que te preparan para ser un emprendedor del cuadrante D.

También tenemos un libro titulado *The Buissiness School for People Who Like Helping People (La Escuela de Negocios para personas a quienes les gusta ayudar a la gente).* Ese breve libro puede darte perspectiva sobre otros beneficios de crear negocios de mercadotecnia en red dentro del cuadrante D.

¿Qué pasa si no quiero aprender a crear un negocio?

Si no quieres aprender el seguro de las habilidades de protección que usan los inversionistas profesionales, como las opciones de compra y venta de acciones y no quieres construir un negocio del cuadrante D, no te preocupes. Sigue leyendo y descubrirás qué puedes hacer y qué inversiones son mejores para ti. Hay muchas formas de invertir y muchas inversiones para hacerlo. Yo

simplemente empecé con las que tienen mayor apalancamiento y con las formas más protegidas de inversiones que conozco.

Invertir el tiempo necesario para aprender cómo crear un negocio del cuadrante D fue la mejor inversión en mi caso. No se lo recomiendo a todos. Sin embargo, ser dueño de tu propio negocio podría ser la mejor inversión de todas, si tu interés es crear una.

Buenas noticias

Decidas lo que decidas, la lección de este capítulo es que los inversionistas profesionales son preactivos en lo que respecta a la protección de sus activos. Siempre recuerda que la primera regla de los seguros es: "No puedes comprar un seguro cuando lo necesitas". Los millones de inversionistas que perdieron billones de dólares entre 2000 y 2003 necesitaban un seguro pero no lo tenían.

--- Notas de Sharon _ ═

La definición de ~~la~~ palabra "seguro" es "garantizar contra pérdidas o daños". Parecería claro que a medida que creas o construyes activos quieres protegerlos por medio de seguros.

Estaba comentando este libro el otro día con un amigo que tiene una compañía de seguros y le dio pánico que estuviéramos acusando a las aseguradoras en *El juego del dinero.* Conforme discutíamos en mayor detalle, hizo un excelente comentario digno de compartirse: "En mi vida profesional de más de 20 años, nunca he recibido la queja de que alguien ha gastado demasiado en primas de seguro."

No seas dueño de nada pero controla todo

El término *seguro* incluye mucho más que los típicos instrumentos de seguro que puedes comprar y que son lo primero que te viene a la mente. Uno de los tipos más importantes de seguro que puedes tener es cómo ser el dueño de tus activos de inversión. Alguna de esas opciones incluyen:

- C corporación
- S corporación
- Empresa de responsabilidad limitada (RL)
- Sociedad limitada (SL)
- Sociedad general (SG)
- Propiedad exclusiva (PE)

La propiedad exclusiva y la sociedad general pueden ser recetas para el desastre. Nuestro libro de la serie de *Asesores de Padre Rico* titulado *Own Your Own Corporation (Sé dueño de tu propia corporación)* escrito por Garrett Sutton, revela los secretos, estrategias y estructuras legales que los ricos han usado por generaciones para dirigir sus negocios, mantener y proteger sus activos. Con una planeación adecuada y usando las entidades apropiadas puedes ahorrar miles de dólares en impuestos y proteger los activos de tu familia del ataque potencial de la gente a quien le debes.

Además, una vez que empieces a crear un negocio o activos, querrás revisar las demás formas de protegerlos, como a través de derechos de autor, marcas registradas o patentes. Busca a un buen abogado especializado en propiedad intelectual y revisa con él tu negocio y tus ideas sobre formas

de protegerlos y de asegurarlos para que otros no puedan usarlos sin tu permiso. Robert menciona el libro titulado *Protecting Your # 1 Asset*

(Cómo proteger tu activo #1), que es un excelente punto de partida. Te ayudará a saber cuáles son las preguntas adecuadas para hacérselas a tu abogado especialista en propiedad intelectual.

Capítulo 5 Pregunta al hombre de los impuestos

Las leyes fiscales se escribieron para los inversionistas
y dueños de negocios. PADRE RICO

Después de que ganas o creas un ingreso, uno de los elementos más importantes de la administración, apalancamiento y protección de tu dinero es entender las leyes fiscales y aprovechar al máximo las deducciones y reducciones de impuestos disponibles para ti. Esas ventajas fiscales sirven como aceleradores para tu ingreso y te ayudan a mantener el flujo de efectivo en movimiento y en aumento.

No fuimos creados iguales bajo las leyes fiscales. Los impuestos son nuestro gasto individual más grande y los empleados tienen el menor número de deducciones de impuestos legales. Tal vez has escuchado hablar del Día de Libertad para el Contribuyente, el que en Estados Unidos se celebra a mediados de mayo de cada año. Significa que todo el dinero ganado desde el primero de enero hasta mediados de mayo va directo a pagar tus impuestos del año, *antes* de que empieces a ganar dinero para ti. Como los dueños de negocios crean empleos, el gobierno ofrece muchos incentivos de impuestos a los dueños de negocios, pero no a los empleados. Cuando analizas-el Cuadrante de Flujo de Efectivo, la verdad de la diferencia en las leyes fiscales se vuelve aún más clara.

Si no estás familiarizado con el Cuadrante de Flujo de Efectivo, se presenta en el segundo libro de la serie *Padre Rico.* El *Cuadrante del flujo del dinero* es un libro importante para cualquiera que esté buscando hacer cambios financieros en su vida. La E es de empleado. La A es de autoempleado, dueño de un negocio pequeño o especialista. La D es para el dueño de un negocio y la I es de inversionista. El libro destaca las diferencias mentales, emocionales y técnicas que hay entre los individuos que se encuentran en cada uno de los cuadrantes.



Como una rápida revisión de la diferencia entre el lado izquierdo y el derecho del Cuadrante de Flujo de Efectivo: La E y la A del lado izquierdo representan a individuos que trabajan duro por dinero, mientras que del lado derecho, la D representa trabajo en equipo y la

I es donde tu dinero trabaja por ti. La meta es obtener la mayor cantidad posible de tu ingreso del lado derecho del cuadrante, donde tu dinero trabaja para ti. A continuación hay algunas diferencias más entre el lado izquierdo y derecho del Cuadrante:

E – A	D – I
Individual	Equipo
Tú trabajas	Tiempo y dinero de otras personas
Tú trabajas	Los sistemas trabajan para ti
La escuela te prepara	La experiencia te enseña
Los beneficios son importantes	La ganancia sobre la inversión es importante
La seguridad es importante	La libertad es importante
El éxito te hace estar más ocupado	El éxito te da más tiempo
El ingreso es limitado	El ingreso es infinito
Pocas ventajas fiscales	Muchas ventajas fiscales

Una pregunta que se plantea con frecuencia es cuál es la diferencia entre una persona de negocios del cuadrante A *versus* el cuadrante D. Las diferencias son significativas y numerosas, porque si el dueño de un negocio del cuadrante A deja de trabajar, su ingreso con frecuencia se detiene. Por ejemplo, si un plomero deja de trabajar, su ingreso para. Un negocio del cuadrante D sería el tipo de negocio definido en la revista *Forbes* como un negocio con más de 500 empleados y que puede operar en muchos lugares al mismo tiempo. Un ejemplo es McDonald's *versus* un puesto de hamburguesas de la esquina, cuyos dueños tienen que estar ahí operándolo todo el tiempo.

Recomendamos que los empleados inicien un negocio de tiempo parcial para aprovechar las ventajas de deducciones fiscales que se ofrecen a los dueños de negocios. Iniciar un negocio del cuadrante A con frecuencia es el primer paso para crear un negocio del cuadrante B.

Diferentes leyes fiscales para diferentes cuadrantes

Las leyes fiscales son significativamente diferentes para cada cuadrante. Se han puesto en práctica diferentes leyes fiscales que han hecho efecto de manera significativa en el lado izquierdo del cuadrante. Incluso los empleados e individuos autoempleados que tienen sueldos muy altos son fiscalizados con base en la fuente de su ingreso.

En 1943, el gobierno de Estados Unidos pasó el Acta de Pagos de Impuestos Vigente, la que presentaba la retención fiscal de los ingresos de los empleados. El resultado es que los impuestos sobre el ingreso del empleado son retenidos por el empleador y remitidos directamente al gobierno. A menudo, alguien que empieza a trabajar sufre un sobresalto cuando compara su jugoso sueldo con la cantidad real que aparece en su cheque. El empleado sólo recibe su pago neto, la cantidad que

queda después de que se han retenido todos los impuestos. ¿Quién se quedó con mi dinero? El gobierno se asegura de antemano de tomar su tajada de los empleados.

El empleado sólo puede invertir o gastar lo que queda después del cobro de impuestos, lo que limita sus opciones en gran medida. Actualmente, sólo hay unas cuantas opciones de planeación fiscal disponibles para los empleados. Además de ciertas deducciones particulares, incluyendo una deducción de intereses en tu residencia personal y deducciones para contribuciones en cuentas de retiro como el 401(k), IRA y SEP, el empleado tiene pocas deducciones fiscales disponibles.

Luego, en 1986, el gobierno estadounidense pasó el Acta de Reforma Fiscal, que quitó protecciones y deducciones fiscales, que antes se permitían. La limitación en la deducción de pérdidas pasivas de inversión impactó de manera severa a los individuos y profesionistas que tenían sueldos altos, como médicos, abogados, contadores, arquitectos y otros individuos con licenciatura dentro del cuadrante A. Además, los individuos con sueldos altos actualmente pierden incluso las deducciones particulares normales debido a una eliminación por fases poco conocida de las deducciones. A medida que aumenta tu ingreso, empiezas a perder un porcentaje de tus deducciones particulares.

Como resultado, hoy hay menos oportunidades de planeación fiscal disponibles para los cuadrantes E y A. Sin embargo, el código fiscal proporciona muchas ventajas a los individuos que operan desde los cuadrantes D e l . Por eso recomiendo a la gente que conserve sus empleos como E o A, pero que inicie un negocio de tiempo parcial en ese lado para poder empezar a construir un negocio y aprovechar las leyes fiscales creadas para apoyar al dueño del negocio y al inversionista.

Durante 2003, se puso en marcha una importante revisión fiscal llamada Acta de Reconciliación de Disminución Fiscal de Crecimiento y Empleos de 2003, que tiene impacto en los cuatro cuadrantes al reducir las tasas fiscales de ingreso. Sin embargo, muchas personas reclaman su parte de lo que llega a los cuadrantes D e l , los de los muy ricos. Esto puede ser cierto, puesto que los cuadrantes D e l son donde se generan nuevos empleos y crecimiento.

Mientras los contribuyentes recibían deducciones en tasas fiscales y otros beneficios, mi preocupación es que sin una educación adecuada los impuestos se gastarán en consumo en lugar de en comprar o crear activos.

El destinatario de la reducción fiscal

La reducción fiscal se anunció como una gran ventaja para los inversionistas, porque además de las reducciones en las tasas fiscales de ingreso también reducía la tasa de impuestos tanto para ganancias capitales como para dividendos, ingreso generado del cuadrante I. Los inversionistas tuvieron una reducción en sus ganancias capitales de 15 a 20 por ciento para ganancias capitales de largo plazo. Cinco por ciento de reducción de impuestos es significativa.

Además, la tasa de impuestos sobre el ingreso de dividendos se redujo a una tasa máxima de 15 por ciento

(cinco por ciento para individuos en el 10 y 15 por ciento de reducciones fiscales de ingreso federal). Previamente, el ingreso de dividendos se cobraba como ordinario, con tasas que llegaban a 38.6 por ciento. Es una reducción de 23.68 por ciento en impuesto de ingreso sobre dividendos para las personas con la mayor reducción fiscal. Eso es lo que yo llamo una reducción fiscal importante.

La reducción en tasas fiscales de dividendos se creó para atender el problema del cargo doble de impuestos en ganancias corporativas y dividendos de accionistas. El cobro doble de impuestos resulta de que al ingreso se le cobren impuestos primero a nivel corporativo y luego de nuevo a nivel del accionista cuando se pagan los dividendos. Muchos negocios del cuadrante B

estructurados como corporaciones C han tenido que monitorear y planear adecuadamente sus ganancias anuales para reducir o eliminar este doble cobro de impuestos.

Aquellos que ya han leído mis otros libros, puede ser que recuerden que tiendo a usar corporaciones C al hacer negocios. Muchos contadores me criticaron por esto, diciendo que usar una corporación C era un cobro doble de impuestos, lo que no sucedía si sabías lo que estabas haciendo y realizabas una planeación fiscal adecuada con un año de anticipación. Esos mismos contadores seguían recomendando a sus clientes que usaran propiedad exclusiva y sociedad general para sus negocios y bienes raíces.

Si no sabes mucho sobre el uso de entidades corporativas, puede que quieras leer el libro de Garrett Sutton, *Own Your Own Corporation (Sé dueño de tu propia corporación),* de la serie de Asesores de Padre Rico. Este libro explica la diferencia entre corporaciones C, compañías de responsabilidad limitada (R. L.), corporaciones S y cuándo cada una puede ser apropiada. Puede que te ahorre mucho tiempo y dinero y te ayude a hacer las preguntas correctas a tus abogados y contadores.

Seleccionar la entidad adecuada para tus negocios o bienes raíces es esencial para proteger tu inversión. El libro de Garrett también explica por qué la propiedad exclusiva y la sociedad general son formas muy arriesgadas de mantener tus inversiones, pues te proporcionan la menor cantidad de protección.

Diferentes leyes fiscales para distintos activos

Puedes distinguir con mayor detalle las ventajas de las leyes fiscales al revisar cada una de las tres clases de activos: negocios, bienes raíces y activos en papel.

Activo	*Ventaja*
Negocio	Deducción de gastos de negocios
	Deducción de gastos de negocios
	Deducción de pérdidas de negocios
Bienes raíces	Depreciación
	Pérdidas pasivas
	Intercambio libre de impuestos
Papel	Seguridades de exención de impuestos
	Tasas fiscales de ganancias capitales
	Tasas fiscales de dividendos

Considera tener un negocio de tiempo parcial que te dé entrenamiento

Una de las razones por las que recomiendo iniciar un negocio de mercadotecnia en red, a pesar de que yo no estoy en ese campo, es simplemente porque un negocio de mercadotecnia en red le da a quien empieza una oportunidad de construir un negocio en el cuadrante D. Muchos negocios de mercadotecnia en red le ofrecen al principiante la oportunidad de usar un sistema con el potencial de expansión ilimitado. Puedes empezar como un negocio del cuadrante A, pero con sus sistemas y su guía puedes hacer que se convierta en un negocio del cuadrante D. Como dije antes, un negocio del cuadrante D es un negocio de más de 500 personas. Si la compañía de mercadotecnia en red es buena, el individuo no sólo recibe apoyo moral, entrenamiento en habilidades de negocios que no se

enseña en las escuelas, pero que es necesario para tener éxito en el mundo real. Por esa razón con frecuencia recomiendo la mercadotecnia en red para las personas que piensan en serio en su éxito financiero e independencia. Ahora el gobierno le ha dado a la industria una reducción fiscal aún mayor.

Por eso con frecuencia digo que la mejor inversión que puedes hacer es en un negocio propio del cuadrante D. Te ofrece la mayor protección en este mundo incierto. ¿Iniciar un negocio en el cuadrante D es arriesgado? La respuesta es sí. Sin embargo, cuando miras lo que es incierto, es que las personas en los cuadrantes E y A tienen muy poca protección. Sus pérdidas no son inciertas, sus pérdidas están garantizadas.

Buenas y malas pérdidas

Una de las razones por las que tantas personas tienen miedo a invertir es el riesgo de perder dinero. Sin embargo, no todas las pérdidas de inversiones son iguales. Así como hay deudas buenas y deudas malas, buen ingreso y mal ingreso, también hay buenas pérdidas y malas pérdidas.

Tengo un amigo que es médico y perdió más de un millón de dólares en la bolsa en 2001. Aunque se sentía terrible por haber perdido dinero, pensó que podía encontrar alguna forma de contrarrestar esas pérdidas en exenciones de impuestos. En otras palabras, pensó que podía convertir esas pérdidas en algún tipo de ventaja.

De regreso de ver a su contador, me llamó y me dijo: "¿Sabías que lo más que puedo compensar cada año son 3 mil dólares en pérdidas? A ese paso, me tomará 300 años compensar la pérdida del millón." Para mi amigo, sus pérdidas en la bolsa fueron malas. Perdió dinero y el hombre de los impuestos no le permitió deducir mucho por ello.

La mayor pérdida de todas

Entre las pérdidas más tristes de todas se encuentran las pérdidas del inversionista promedio que tiene un plan de retiro como el 401(k). La gente que perdió dinero dentro de un 401(k) no tiene ninguna ventaja fiscal por lo sucedido. Por lo menos el médico que perdió un millón de dólares pudo compensar 3 mil dólares. Las personas que perdieron dinero dentro de sus planes de retiro no lograron obtener deducción del hombre de los impuestos.

Algunos contadores han discutido conmigo que no hay ninguna ventaja fiscal de la pérdida porque el dinero que se pone en planes de retiro como un 401(k) no estaba sujeto a impuestos originalmente. Esto se debe a que las contribuciones habrían sido deducciones al ingreso gravable anual del individuo en el año de contribución. Sin embargo, si preguntas a individuos que hoy ven sus retiros reducidos a la mitad por sus pérdidas en la bolsa, sabrás que las pérdidas fueron reales.

Las pérdidas en bienes raíces y negocios son pérdidas buenas

Es interesante que una persona que invierte en crear un negocio o bienes raíces puede aprovechar ciertas pérdidas. Por ejemplo, digamos que el dueño de un negocio pierde varios millones de dólares en su negocio; esa persona puede ser capaz de deducir esas pérdidas con relación a otros ingresos. Si las pérdidas están en una corporación C, el dueño del negocio puede ser capaz de vender la empresa con la pérdida de operación neta, PON, a otro negocio que es fructífero y puede utilizar la pérdida. Por supuesto, hay reglas estrictas que se necesitan seguir.

Con frecuencia escucho gente que dice que crear un negocio es arriesgado. No obstante, si miras el activo desde el punto de vista del hombre de los impuestos, invertir en acciones y fondos de inversión es mucho más arriesgado. Si pierdo mucho dinero construyendo un negocio, puedo

deducir o tener otros beneficios de las pérdidas. Si pierdo mucho dinero en activos en papel, en muchos casos esas pérdidas son pérdidas reales de las que hay pocos beneficios fiscales.

Para los inversionistas de bienes raíces, el hombre de los impuestos ofrece un incentivo fiscal conocido como *depreciación.* La depreciación se ve como una pérdida en los estados de cuenta financieros de muchos inversionistas pero en realidad no es una pérdida, crea una deducción fantasma, lo que puede resultar en una pérdida en papel. Una buena inversión en bienes raíces debería generar flujo de efectivo positivo para ti, pero debes ser capaz de proteger el ingreso de tu renta con la deducción de depreciación, quedando así libre de pagar impuestos por ingreso eon la pérdida pasiva de tu propiedad de hasta 2 5 mil dólares, o incluso más, si tú o tu cónyuge califican como un profesional en bienes raíces. (Una ventaja agregada es que la propiedad en realidad puede estar aumentando de valor, aunque el hombre de los impuestos permite que el inversionista reclame que la propiedad está bajando de valor mediante la deducción de depreciación).

Cuando empezaba como inversionista, ese extra del hombre de los impuestos tenía muy poco sentido para mí. Incluso hoy, me encuentro devanándome los sesos en torno al concepto en un intento por entenderlo. Una de las razones por las que puedo alcanzar mayores ganancias sobre mi dinero invertido es que el hombre de los impuestos me da una deducción extra conocida como depreciación.

Estrategia fiscal para activos en papel

La ley de impuestos trata inversiones a largo plazo en la mayoría de los activos en papel de manera favorable a través de tasas fiscales reducidas por ganancias capitales a largo plazo e ingreso de dividendos. Una de las pocas deducciones fiscales disponibles para los empleados está relacionada con las contribuciones a los planes de retiro. De nuevo, mi padre rico se refería a esto como ahorro, no como inversión, o como estacionar el dinero *versus* acelerarlo.

Además de las tasas fiscales reducidas por ganancias capitales y dividendos, hay otras estrategias relacionadas con los activos en papel. El plan de mi padre rico era construir negocios, invertir en bienes raíces y luego invertir en activos en papel. La estrategia global incluía considerar flujo de efectivo e impuestos, así como protección. En general, prefiero la seguridad de la exención fiscal, los fondos de protección y las opciones para asegurar las inversiones.

Una persona que invierte en acciones, a menudo habla sobre EBITDA, siglas en inglés de ganancias antes que intereses, impuestos, depreciación y amortización o la proporción P/G, que es la del precio con relación a las ganancias. Aunque éstos se han convertido en términos populares, ¿en realidad te dicen lo que necesitas saber para llevar a cabo una decisión de inversión informada?

Notas de Sitaron— —

El tema de los impuestos puede ser complicado y confuso. Una situación puede tratarse de manera diferente dependiendo de muchos factores, incluyendo tu situación fiscal personal, la entidad a la que se le cobran los impuestos y el tiempo del hecho al que se le cargaran impuestos, sólo por nombrar algunas de las variables. Es de vital importancia encontrar asesores fiscales competentes.

Como una recapitulación de la importancia de entender la ley fiscal:

- Puedes maximizar la protección de tus activos y maxi-mizar tus impuestos seleccionando la entidad apropiada en la que mantendrás tus activos
- Puedes reducir tus impuestos al planearlos adecuadamente y con regularidad con tu asesor fiscal

Cada vez que haya un cambio en la ley fiscal debes verte con tu asesor para analizar su efecto en ti y tus inversiones
Considera iniciar un negocio de medio tiempo si todavía no lo tienes. (Debe tener un propósito de negocios legítimo además de ahorrar impuestos) Revisa tus gastos personales para ver si alguno califica como gasto de negocios legítimos Aprende el vocabulario de inversión de manera que puedas estar seguro de las preguntas que debes hacer a tus asesores
Al planear tu estrategia de inversión adecuadamente y minimizar tus impuestos, puedes maximizar tu flujo de efectivo
Reinvierte tus ahorros fiscales para comprar o crear más activos

Capítulo 6 Pregunta a un periodista

"Hay una línea sutil entre mentir y no decir la verdad", decía mi padre rico. "¿Cuál es la diferencia?", pregunté. "La línea sutil", contestó mi padre rico. "Cuando encuentres esa línea sutil, encontrarás la verdad".

La libertad de mentir

Durante mis cuatro años en la academia, el plan de estudios incluía la Ley del Ministerio de Marina, que es la ley de los mares, la Ley de Negocios y la Ley Internacional. Aunque no nos estaban formando para ser abogados, como oficiales de barcos que transportan mercancía a diferentes puertos internacionales, estar al tanto de los diferentes tipos de leyes era esencial para nuestra formación profesional.

Mi profesor de Ley Internacional era un fanático de la Constitución de Estados Unidos. En cada oportunidad que tenía, decía algo sobre la Constitución, en especial cuando comparaba nuestras leyes con las de otros países. Era particularmente entusiasta sobre la Primera Enmienda, que protege la libertad de expresión y de prensa. Para él, era ese derecho garantizado lo que hacía que Estados Unidos fuera maravilloso. Con frecuencia, solía decir: "En otros países del mundo, la prensa no es libre la expresión no es libre. En Estados Unidos, tu derecho a decir lo que quieras está garantizado. Eso es lo maravilloso de este país".

Siendo joven, ingenuo e idealista, yo me sentía lleno de admiración mientras ese instructor hablaba sobre la brillante actuación de nuestros antecesores al hacer el borrador de la Constitución, la ley de la tierra. El profesor hacía su mejor esfuerzo para lograr que sus alumnos se dieran cuenta de lo revolucionarios que eran los ideales de la Constitución para todas las personas. Sólo después de dejar la escuela y de entrar al mundo real me di cuenta de que los *ideales* que asegura la Constitución en papel a menudo son menos que *ideales* en el mundo real. Siendo joven e ingenuo, en realidad asumí que la libertad de expresión significaba que *teníamos* que decir la verdad. Me llevó unos años darme cuenta finalmente de que la libertad de expresión protegía el derecho de mentir al igual que otros tipos de comunicación menos deseables.

¿Los políticos mienten?

En la historia reciente y en el tiempo que me ha tocado vivir, ha habido por lo menos tres presidentes de Estados Unidos que serán recordados por una sola afirmación:

1. "No soy un estafador" (presidente Richard Nixon)
2. "Lean mis labios. Nada de nuevos impuestos" (presidente George H. W. Bush)
3. "No tuve relaciones sexuales con esa mujer" (presidente Bill Clinton)

Un proyecto reciente sobre mentir

Un especialista en ciencias políticas de la Universidad inglesa de Strathclyde dirigió un proyecto de investigación intensivo y concluyó que los políticos mienten. Glen Newey, el especialista cuyos hallazgos fueron publicados por el Consejo de Investigación Social y Económica fundado por el gobierno, afirma: "Los políticos necesitan ser más honestos sobre las mentiras".

Como contribuyente estadounidense, es alentador saber que el gobierno inglés también gasta el dinero de sus contribuyentes promoviendo proyectos de investigación tan valiosos e informativos. Es bueno tener finalmente la verdad sobre los políticos. Siempre me pregunté si los políticos estaban mintiendo o diciendo la verdad. Ahora lo sé.

La libertad de mentir, engañar, dañar

Ahora que soy mayor y un poco más sabio, comienzo a darme cuenta de lo grandes y masivos que son los ideales de libertad de expresión y libertad de prensa. En mis momentos de tranquilidad, con frecuencia me siento en silencio, haciendo mi mejor esfuerzo por expandir mi comprensión en un intento por incluir lo destacado y brillante que los antecesores tuvieron que permitir para que ese ideal fuera para todas las personas de una nación. También estoy más consciente de lo bueno y lo malo que permiten esas libertades y de por qué cada uno necesita ser más vigilante en cuanto a qué lee, ve y escucha.

Hoy, con el advenimiento de la red mundial, como pueblos y como comunidades globales tenemos cada vez más retos con un mundo ilimitado sin reglas o con reglas sin refuerzo. La red mundial ha llevado la libertad de expresión y la libertad de prensa a dimensiones completamente nuevas. Si alguna vez hubo un tiempo para mayor responsabilidad personal, respeto a las diferentes leyes, ética, moral y amabilidad, es ahora. Aunque siempre habrá quienes decidan mentir, engañar y dañar, sin importar si es en persona o a través de medios electrónicos, actualmente es aún más importante recordar *no* ser como esas personas, aunque queramos serlo.

Administración de información

En el modelo para construir riqueza, la palabra *administra* es la número dos en la lista:

5. Sal 4. Protege 3. Apalanca 2. Administra 1. Gana/Crea

Cuando doy mis clases, muchas personas piensan que me estoy refiriendo sólo a la administración de dinero cuando me refiero a dicho término. En realidad, "administración" es una palabra muy grande, que engloba la administración de dinero, tiempo, personas, recursos y en especial de información. En mi opinión, uno de los activos más importantes que un inversionista necesita *administrar* es su flujo de información, en especial su información financiera. Una de las razones por las que tantos millones de inversionistas pierden billones de dólares es porque reciben información financiera que era de baja calidad, tardía, con frecuencia parcial y en ocasiones deshonesta. Un ejemplo es el consejo de inversión de "Invierte a largo plazo, compra, conserva y

diversifica." Aunque comer en el restaurante de Joe puede ser bueno para él, tal vez no lo sea para ti. La comida de baja calidad afecta nuestra salud y la información de baja calidad nuestra riqueza.

Verdad y dinero

En lo que respecta al dinero, la libertad de expresión permite que cualquiera diga exactamente lo que quiere decir, incluso si no es cierto. Algunas de las demás cosas que permite nuestra libertad de expresión son:

1. Podemos hacer promesas que no tenemos que cumplir
2. Podemos correr rumores y arruinar la reputación de alguien
3. Podemos fingir que somos expertos hablando de cosas de las que no sabemos nada
4. Podemos criticar
5. Podemos engañar
6. Podemos lastimar
7. Podemos tener una agenda escondida y no revelarla
8. Podemos exagerar
9. Podemos decir "te amo" o "lo siento" y no obstante no sentir amor o arrepentimiento 10. Podemos ser objetivos y al mismo tiempo mentir

No sólo a los individuos se les concede esta libertad. También a la prensa.

No tienes que decir "lo siento"

Entre 2000 y 2003 hubo muchos periodistas financieros, de periódicos, revistas, internet, radio y televisión que dieron muy malos consejos ocasionando que millones de personas perdieran billones de dólares. La mayoría de esos profesionales siguen dando consejos financieros actualmente. Ni una sola vez he escuchado a alguno decir: "Lo siento. Estaba en un error". No tener que decir "Lo siento" o tener que admitir que no tienen idea de lo que están diciendo, es otro derecho concedido por la libertad de expresión.

Un artículo escrito por Michael Lewis llamado "En defensa del *boom"* publicado el 27 de octubre de 2002 en el *New York Times Magazine* también hacía referencia a los periodistas. "Como cualquier otro periódico, *The Wall Street Journal* alguna vez estuvo interesado principalmente en conseguir un éxito fantástico y agregó leña al fuego del *boom* de internet. Ahora, como todos los periódicos, *The Journal* está interesado principalmente en el fracaso. El fracaso, incluso en Silicon Valley, es de repente una forma de corrupción. Y eso es una lástima. Porque la otra actitud, la que hubo antes, producía algunas ganancias reales que se podían medir."

El poder de la prensa no se debe subestimar. Por eso uno necesita tener cuidado sobre la administración de información financiera que uno acepta como una fuente competente.

Expertos vinícolas en una hora

Hablando de fuentes competentes, un amigo mío es dueño de un viñedo en el Valle Napa. Ha pertenecido a su familia por tres generaciones. Mi amigo me ha contado muchas historias graciosas de turistas que entran a su sala de cata de vino y fingen ser expertos en el tema, intentando impresionarlo a él y a sus trabajadores con su conocimiento sobre vino. Me dijo: "Muchas personas

hoy en día piensan que es importante ser también expertos en vino. Lo bueno es que entre más importancia le da una persona a la necesidad de ser experta en vino, más fácil es venderle el vino más caro, aunque no hay mucha diferencia entre el vino caro y nuestros vinos de un precio más bajo".

Al preguntarle si hay mucha diferencia entre un vino y otro, su respuesta fue: "Sí, la hay, pero la mayoría de las personas no pueden identificarla. En lo que respecta al vino, muchas personas fingen, presumen que saben algo y son expertas. Los viñedos hacen mucho dinero basándose en esa pretensión, dándole por su lado a esa farsa pseudo sofisticada. Si los hacemos sentirse inteligentes y sofisticados, tienden a comprar vino más caro, aunque en realidad no hay mucha diferencia de un viñedo a otro. Entre más alimentamos su ego, más vino a precio alto vendemos. Sabemos que la motivación principal de la mayoría de los conocedores de vino *amateurs* no es realmente volverse expertos en vino, sino impresionar a sus amigos en su próxima cena."

"¿Entonces cómo reconoces a un buen vino de uno malo?", pregunté.

"La mejor manera de elegir un vino es: si a ti te sabe bien y si te parece bien el precio, cómpralo", contestó. "Yo no pretendo ser un experto en vinos aunque he estado en el negocio del vino durante toda mi vida. En lo que respecta a los vinos, realmente hay muy pocos grandes expertos pero muchas personas fingen ser expertas y venden a personas que también pretenden ser expertas."

"Suena como el mundo de las inversiones", contesté.

Gente pobre que te enseña a ser rico

Padre rico con frecuencia decía: "En lo que respecta al dinero, hay muchas personas pobres que te dicen cómo hacerte rico".

En 2003, mientras estaba de viaje en Australia, me entrevistó un escritor que tiene una columna financiera en un periódico local. "Obviamente, salir de las deudas es tu mejor inversión", dijo.

Rechazándolo un poco, de manera amable dije: "Bueno, a veces salir de las deudas tiene sentido y otras veces las deudas pueden ser buenas, incluso benéficas".

"Está loco", dijo con violencia. "Usted no sabe de qué habla. Todas las deudas son malas. Por eso yo les digo a mis lectores que salgan de las deudas. Luego, después de haberlas liquidado todas, deben invertir en un portafolio diversificado de fondos administrados".

"Está bien", dije. "Usted escriba lo que piensa que es correcto".

"Eso hago", dijo.

"¿Pero no cree que a sus lectores les gustaría saber sobre la diferencia entre la deuda mala y la buena?", pregunté.

"No existe tal cosa. Lo que está diciendo es un montón de basura. Si uno quiere hacerse rico, lo primero que tiene que hacer es pagar sus deudas, salir de ellas y empezar a ahorrar dinero".

Luego le pregunté al periodista: "¿Usted hace su dinero como periodista o como inversionista?"

"Eso no es de su incumbencia", dijo el periodista. La entrevista terminó y mi punto de vista sobre usar las deudas para hacerse rico nunca se publicó.

La definición de inteligencia

Una forma de administrar tu fuente de información financiera es hacerle a tu asesor una pregunta similar a la que le hice al periodista en Australia. Una pregunta que puedes hacer es: "¿Usted gana más dinero como asesor financiero o como inversionista?" Le sorprendería cuántos asesores financieros responderán exactamente como el periodista.

El problema con los periodistas financieros es que tú como lector no puedes hacerles esa pregunta. Y, si lo hicieras, ¿publicarían la respuesta con fidelidad?

¿Cuánto tiempo lleva convertirse en un asesor certificado?

Una de las razones por las que hay tanta mala información financiera es simplemente porque no se necesita mucha preparación para convertirse en una autoridad certificada. De hecho, en muchos lugares, toma más convertirse en terapeuta de masaje que en asesor financiero certificado.

¿Lo podría usted garantizar?

A finales de 2002, mientras estaba de gira promoviendo *Rich Dad's Prophecy (La profecía del Padre Rico),* me enfrasqué en un acalorado debate con un asesor financiero que tenía su propio programa de radio. Para quienes entienden de mercadotecnia y generación líder, tener tu propio programa de radio es una forma excelente de encontrar nuevos clientes. El especialista en planeación financiera dijo: "Su libro está equivocado. La bolsa no va a caer".

"¿Cómo puede decir eso?", pregunté.

"Bueno, la razón por la que los miembros de la generación del *baby boom* no sacarán su dinero de la bolsa al retirarse como usted dijo que harán, es porque pronto heredarán millones de dólares de sus padres. Además, los chinos empezarán a invertir en la bolsa de Estados Unidos y eso hará que entre en auge, no que caiga como usted piensa que sucederá."

"Suena bien. Eso definitivamente puede pasar", dije. "¿Lo podría garantizar?"

"¿Garantizarlo?" El asesor financiero se burló y balbuceó sin sonar muy inteligente para muchos sus radioescuchas. "Bueno, por supuesto que no. ¿Cómo puede alguien garantizar algo así? No, no lo garantí-zare .

¿Yo lo garantizaré?

El asesor financiero finalmente recuperó su compostura. Mis palabras "¿Lo podría usted garantizar?", lo habían tomado por sorpresa y lo atraparon en su decepción. Luego se volvió hacia mí y preguntó: "¿Usted podría garantizar lo que dice? ¿Garantizaría una caída de la bolsa?"

"Por supuesto", contesté.

"¿Lo hará?", preguntó débilmente. "¿Cómo puede hacer eso?"

"Fácil", dije. "Cualquier inversionista sabe que los mercados suben y bajan. Garantizar una caída del mercado es lo mismo que garantizar que nevará en Alaska el próximo invierno. Un inversionista profesional sabe que siempre hay cambios en el ciclo del mercado así como hay cambios en el clima. Es tonto creer que los inversionistas chinos o los padres de los miembros de la generación del *baby boom* tienen el poder de impedir una caída del mercado o uno de sus ciclos. Hay algunas cosas que siempre pasan en el mundo de la inversión, y la caída del mercado es una de ellas. Eso lo garantizo. Por eso sé que la premisa de mi libro es precisa. La fecha exacta de la caída puede no serlo, pero confíe en mí, viene una nueva caída. Las caídas del mercado siempre han seguido a los periodos de auge. Ningún mercado puede ir hacia arriba para siempre. Esa es una idea que va en contra de las leyes de la naturaleza. Como inversionista, preferiría apostar a las leyes de la naturaleza que a los inversionistas chinos o que los miembros de la generación del *baby boom* pondrán su dinero en la bolsa".

"¿Entonces usted recomienda en cambio los bienes raíces?", preguntó el asesor financiero, intentando sacarme del tema.

"No", contesté. "Los bienes raíces también tienen ciclos. Estoy recomendando a sus radioescuchas que aumenten su inteligencia financiera y los inversionistas astutos saben que siempre habrá ciclos del mercado. Por eso apuesto a los ciclos del mercado, no a los inversionistas chinos ni a los miembros de la generación del *baby boom* que heredarán dinero y evitarán que caiga la bolsa".

"Se nos acabó el tiempo. Gracias por sus comentarios", dijo el asesor financiero de manera educada.

Una de las cosas que me gustan de las entrevistas en vivo en radio o televisión es que resulta difícil cambiar lo que digo. La audiencia escucha exactamente lo que estoy diciendo y es capaz de juzgar por sí misma si les gusta lo que digo o no. Sin embargo, los periodistas de medios impresos (personas que escriben para periódicos, revistas o internet) tienen el poder de tomar mi discurso y cambiarlo, distorsionarlo y sí, hasta mentir. Aunque la atención que he recibido de la prensa ha sido favorable en un 95 por ciento, siempre hay un cinco por ciento desfavorable. Aun cuando soy un hombre y entiendo que lo bueno siempre va acompañado de lo malo, le temo más a los periodistas que escriben. De cinco por ciento de la prensa que ha sido desfavorable, la mayoría ha venido de periodistas que escriben y el poder de decir que tú dijiste algo, aunque no lo hayas dicho.

Las cuatro palabras mágicas

Una de las cosas que me enseñó mi padre rico fue el uso de las cuatro palabras mágicas: "¿Lo podría usted garantizar?", cada vez que escuchaba hablar a alguien como autoridad absoluta. Te sorprendería cuántas veces he usado esas palabras mágicas y cuántas he atrapado a un experto en sus exageraciones y a veces en sus mentiras.

Padre rico decía: "La sutil línea entre mentir y no decir la verdad es responsabilidad personal". Cuando le pides a alguien que garantice sus afirmaciones, empiezas a descubrir en qué lado de la línea se encuentra, en la tuya o en la suya.

Eso suena contradictorio

Afirmé que debes tener cuidado de alguien que suene demasiado seguro y parezca tener todas las respuestas. Estoy consciente de que cuando garanticé una caída de la bolsa estaba sonando como una persona demasiado segura y como alguien de quien te debes cuidar. No obstante, hay una lección que se debe aprender por su obvia contradicción. La lección es que un inversionista tiene que saber cuándo una persona está *segura* a partir de:

1. Hechos
2. Opiniones
3. Principios

Cuando el especialista en planeación financiera que tenía su propio programa de radio aseguró a sus radioescuchas que la bolsa no caería porque los chinos y los miembros de la generación del *baby boom* la salvarían, estaba mostrándose seguro sobre una *opinión.*

Cuando dije: "La bolsa caerá", me estaba mostrando seguro sobre un *principio.*

Padre rico decía: "En tu administración de la información, necesitas saber cuál es la diferencia entre hechos, opiniones y principios". Cuando inspeccionas las razones de por qué millones de inversionistas perdieron billones de dólares, una de ellas es que muchos basaron sus decisiones de inversión en opiniones, no en hechos o principios.

Pregúntate lo siguiente: ¿Es el consejo de inversión de "Invierte a largo plazo, compra, manten y diversifica" un hecho, opinión o principio? Mi respuesta es que es una *opinión,* desprovista de hechos y en definitiva no un principio. Cualquier inversionista que invierte sólo en una opinión, confundiéndola con un hecho o principio, está errando y con frecuencia pierde dinero.

Cómo incrementar tu éxito financiero

En libros anteriores he remarcado la afirmación del Antiguo Testamento "Y el verbo se hizo carne". En otras palabras, "Tú eres tus palabras". Después de que invertí en fondos de inversión, mi padre rico insistió en que aprendiera la diferencia entre opiniones, hechos y principios. Mi definición de esas palabras es:

1. Hecho: algo cuya existencia se puede demostrar con algún tipo de evidencia
2. Opinión: algo que puede o no estar basado en hechos. Las palabras clave son *que puede* o *no puede.* Eso significa que algo puede ser un hecho, pero hasta verificarlo, sigue siendo una opinión. Por ejemplo, si alguien dice: "Tengo 10 cachorros", esa afirmación para mí sigue siendo una opinión hasta que puedo verificarla. Puede que notes que los banqueros siguen ese tipo de sabiduría. Si en la solicitud de un crédito dices que tienes 25 mil dólares ahorrados, el banquero lo verificará aunque piense que eres una persona honesta.
3. Principio: algo que es cierto en *todos* los casos, sin excepciones. Un ejemplo de un principio es el de *precedencia* y un ejemplo de ella es que cuando arrojo una piedra al agua, siempre habrá ondas u olas. La razón por la que puedo predecir una caída con seguridad se debe a mi certeza sobre el principio de precedencia.

El punto es que, cuando alguien está seguro de una opinión, debes tener mucho cuidado con relación a esa persona. Siempre recuerda que millones de personas perdieron billones de dólares porque escucharon las opiniones y pensaron que eran hechos o principios. Siempre recuerda las cuatro palabras mágicas de mi padre rico. Si sospechas que algo es una opinión en vez de un hecho o principio, simplemente pregunta: "¿Lo podría usted garantizar?"

El otro día, estaba viendo un departamento muy caro en Hawai. Cuando dije: "El precio de esta unidad parece alto", el vendedor contestó: "Sí, pero cuando pongan el nuevo campo de golf, el precio de esta unidad se duplicará".

Lo único que dije fue: "¿Me lo garantizaría por escrito?"

"Por supuesto que no", dijo el vendedor. "No puedo hacer eso".

Por obvia e inocente que suene esta pequeña conversación, tiene lugar millones de veces al día. Todos los días, millones de personas compran guiándose por opiniones, en lugar de hechos o principios. El uso de esas cuatro palabras mágicas te ayudará a averiguar con quién estás tratando.

Pregunta a un periodista

La razón por la que este capítulo se titula "Pregunta a un periodista" es porque si decides convertirte en inversionista profesional, necesitarás tener cuidado sobre las publicaciones que lees y elegir con cuidado de qué publicaciones tomas tu información.

Estaba comiendo con mi banquero hipotecario, Scott, quien resulta ser uno de los más importantes de Estados Unidos en su ramo, pues otorga préstamos de varios billones de dólares al año. De la nada, Scott preguntó: "¿Por qué esas elegantes revistas de dinero no escriben sobre inversiones en bienes raíces?" La mayoría de las gla-morosas revistas de dinero sólo hablan sobre

acciones, bonos y fondos de inversión. El único tipo de bienes raíces del que hablan es de arreglar tu casa o comprar una casa de campo o invertir en fondos de inversión en bienes raíces, REIT por sus siglas en inglés. Esa no es la inversión real en bienes raíces.

Mostré mi acuerdo y dije: "Porque necesitan tener contentos a sus patrocinadores".

¿Para quién escribe el periodista?

Una de las mejores maneras de dar validez a tu información sobre inversión es verificar primero quiénes son los patrocinadores de la publicación que lees. Muchas publicaciones que apoyan la idea de invertir a largo plazo en fondos de inversión tienen compañías de fondos de inversión como su principal fuente de ganancia por publicidad. Por eso antes, durante y después de la caída, esas publicaciones siguieron escribiendo sobre las ventajas de los fondos de inversión.

Aunque las revistas dirán que los departamentos editoriales están separados y son distintos de los de publicidad para mantener la integridad en sus reportajes, sería un suicidio que esas publicaciones financieras dijeran abiertamente en sus portadas: "Los fondos de inversión son terribles" o "Sal ahora mismo de los fondos de inversión". En cambio, siguen año tras año, número tras número, con los mismos titulares trillados como: "¿Qué fondos de inversión son mejores?", "Los fondos con el mejor desempeño en el 2002", "¿Es momento para los fondos de fianzas?", "¿Qué fondos sectoriales ganarán más dinero?" La pregunta es: ¿esas publicaciones pueden ser justas y objetivas? ¿Pueden proporcionarte información financiera sofisticada? ¿Están escribiendo para ti o para sus patrocinadores? ¿Qué es la sofistica-ción financiera de sus lectores? Dejaré que encuentres tus respuestas a esas preguntas.

En su libro *The Future of Money {El futuro del dinero),* Bernard Lietaer discute cómo ha bajado la confianza de los norteamericanos en la credibilidad de los medios. Hace referencia a la afirmación de Noam Chomsky: "el propósito de los medios masivos no es tanto informar ni reportar lo que sucede, sino más bien dar forma a la opinión pública de acuerdo con las agendas del poder corporativo dominante". Lietaer continúa diciendo: "Se ha convertido en una práctica para muchas revistas entregar los artículos para que sus patrocinadores realicen una revisión previa. *Los Angeles Times* ha reconocido incluso su estructura administrativa para maximizar la cooperación entre patrocinador y editor".

Administración de tu información financiera

La razón por la que escribí este capítulo es que la calidad de la información financiera que recibes es de vital importancia en lo que respecta a tu dinero.

Una tarea que le doy a la gente es llamar a un periodista, en especial a uno de los medios impresos y hacerle dos preguntas. La primera es: "¿Todo lo que hay en los medios es veraz, comprobable, imparcial, objetivo y libre de consideraciones comerciales?"

La gente que ha hecho esta tarea reporta que casi todos los periodistas se ríen ante la idea de que los medios sean honestos. La mayoría admite que gran parte de los medios no tiene que ver con la verdad. Mucho de lo que aparece en los medios es cuestión de entretenimiento y de vender publicidad.

La segunda pregunta es: "¿Tú eres veraz, comprobable, imparcial, objetivo y libre de consideraciones comerciales?"

En la mayoría de los casos, la respuesta a esta pregunta varía. Un gran número de periodistas se consideran veraces, comprobables, imparciales, objetivos y libres de consideraciones comerciales, aunque piensan que muchos de sus colegas no lo son.

Un amigo que es terapeuta lo llama "alucinación selectiva" o "descortesía profesional". Explica: "Todos los profesionistas tienden a pensar que otras personas dentro de su profesión son charlatanes pero que ellos no. La mayoría de los profesionales sinceramente piensan que ostentan la bandera de la verdad y el honor para su profesión, aunque muchos de sus compañeros creen que sostienen una bandera con un pato. Ése es un ejemplo de *alucinación selectiva.* Todos los profesionistas la tienen".

Un mercado lleno de patos

Un día que estaba en China, vi a un granjero dirigiendo a su parvada de varios cientos de patos hacia el mercado. Mientras yo permanecía sentado en el coche, esperando que el granjero y sus patos cruzaran el camino, pensé en el terapeuta y en sus ideas sobre la alucinación selectiva. Volteé hacia mi amigo en el coche dije: "Parece una convención de expertos financieros cruzando el camino".

Mi amigo rió y luego dijo: "Nota que los patos simplemente están haciendo *cuack,* siguiendo a los otros. En lugar de hacer *cuack* entre sí, tal vez deberían estarlo haciendo hacia el granjero, preguntándole a dónde los lleva".

Un pato que alucina

En palabras de los asesores financieros, yo también soy culpable de alucinación selectiva. Yo también soy un pato. Para ser honesto, en mi mente, sinceramente creo que ostento la bandera financiera de la verdad y el honor. También estoy consciente de que algunos de mis compañeros piensan que mi bandera tiene un pato. En lo que respecta a mi consejo financiero, sé que también soy una pato que alucina.

Sin importar sobre qué hago *cuack* o sobre qué hacen *cuack* mis compañeros patos, la persona que más me preocupa es el granjero, esa figura silenciosa que parece estar guiando a muchos al mercado. También, mi preocupación es que muchos patos financieros en realidad están trabajando para el granjero, no para sus compañeros patos. Muchos patos que trabajan para el granjero están disfrazados, al igual que los periodistas, asesores de inversión, banqueros, agentes de seguros y funcionarios del gobierno. Si uno de los patos independientes de repente deja de hacer *cuack* y dice: "Oigan, ¿a dónde nos lleva el granjero?", los que están trabajando para el granjero empiezan a hacer *cuack* más fuerte, llamando "charlatán" al pato independiente, cosa que hacen muchos patos, incluyendo a muchos de los que trabajan para el granjero. No obstante, una vez que los patos empiezan a hacer "cuack" entre sí, todos dejan de hacer preguntas sobre el granjero.

¿Para quién trabaja el pato?

Tratar de identificar a los patos que trabajan para el granjero no es realista ni práctico. Simplemente hay demasiados y muchos de los patos del granjero que sí sirven a un propósito útil. No obstante, no es demasiado poco realista preguntártelo a ti mismo cada vez que conoces a un pato financiero: "¿Para quién está trabajando, para mí o para el granjero? ¿Está tratando de llevarme a la libertad financiera o al matadero?"

Información de más alta calidad

Después de mi experiencia de 1965 con el vendedor de fondos de inversión, mi padre rico me dijo: "Los mejores inversionistas buscan mejor información". También dijo: "Una mejor información financiera no está disponible fácilmente. Debes salir a buscarla".

Hoy, constantemente estoy consciente de la calidad de las publicaciones financieras que leo. Sí echo un ojo a los titulares de las revistas populares de dinero que están colocados de manera conveniente en los módulos de revistas del supermercado. Mientras espero en la fila, a veces tomo una revista y la hojeo. En ocasiones, compro una y leo un artículo particular que atrapa mi atención. Aunque el artículo puede ser interesante, siempre estoy consciente de los patrocinadores, del hecho de que la mayoría de los escritores pueden estar bien educados pero no necesariamente tienen éxito financiero. También me pregunto cuál es el mercado objetivo y demográfico al que se dirige la publicación y si la publicación fue fundada por el granjero. Muchas publicaciones financieras populares se dirigen a profesionales bien educados, con ingresos altos y muy poca educación financiera formal que cuentan con poco tiempo para invertir de modo que lo hacen en fondos de inversión. Para muchos de los lectores de esas publicaciones, ese nivel de publicación financiera es lo más a lo que llegan. A los granjeros les encanta ese tipo de inversionista y por eso a menudo tienen sus propias publicaciones. Muchas revistas de dinero son las herramientas de los granjeros para localizar patos frescos.

El punto es que si quieres ser más exitoso financieramente, debes ir a buscar tu propia información financiera porque muchas de las mejores publicaciones de ese tipo no se venden en los supermercados ni en las librerías.

Ten cuidado respecto a quién invitas a tu cabeza

La lección que aprendí en 1965 fue que tengo que tener mucho cuidado respecto a quién invito a mi cabeza. Padre rico decía: "Tenemos cerrojos en las puertas por una razón. También debes tener un cerrojo en tu cerebro por la misma razón".

Hoy, mientras leo periódicos, revistas de negocios y veo los canales de noticias financieras en televisión, la información que elijo dejar entrar a la parte más profunda de mi cerebro proviene de inversionistas ricos y exitosos más que de periodistas que son empleados y cuyo mayor ingreso proviene de un cheque. Aunque tiendo a invertir mucho en bienes raíces y en negocios, disfruto leer y aprender de inversionistas que no invierten en bienes raíces. La gente a quien invito a mi cabeza son personas como Warren Buffett; el presidente de la Reserva Federal Alan Greenspan, Jim Rogers, George Soros, Lord Rees-Mogg, entre otros. En televisión, siento enorme respeto por Mark Haines y Ron Insana de CNBC. Parecen tener un conocimiento y experiencia profundos que muchos periodistas financieros bisónos de TV no tienen. Disfruto de *Kudloe & Cramer.* Son entretenidos, tienen opiniones honestas y son muy aguerridos en la bolsa. El periodista de medios impresos a quien disfruto leer es Thomas Friedman, el autor de *The Lexus and the Olive Tree {El Lexus y el árbol de aceitunas).* Aunque hay muchos otros periodistas buenos, cada vez que escucho o veo algo de esos individuos que acabo de enlistar, por lo general me tomo el tiempo de dejarlos entrar en mi cabeza, aunque siempre permanezco vigilante a la parcialidad.

En lo que respecta a los periódicos, leo *The Wall Street Journal* porque con más frecuencia es aguerrido y leo *Barron's* porque es más moderado. Actualmente, me encanta leer *The Economist.* Por unos años, solía tratar de leerlo pero tenía que dejarlo porque estaba muy por encima de mí. A medida que fui creciendo y sabiendo un poco más, pude leer unos cuantos artículos más en *The Economist.* Ahora puedo entender alrededor de 65 por ciento de lo que leo.

En lo que respecta a las noticias de negocios, me parece que *Buisiness Week, Fortune* y *Forbes* son buenas publicaciones para mantenernos actualizados sobre las tendencias de los grandes

negocios. Me parece que *Fortune Small Business* y *Fast Company* son excelentes para las tendencias de los negocios pequeños.

En cuanto a las noticias sobre bienes raíces, encuentro mi información de reportes del mercado que dan muchas firmas comerciales de bienes raíces. Muchos de esos reportes son gratuitos y un cúmulo de información sobre las tendencias y retos que enfrenta el inversionista profesional en bienes raíces.

Para obtener información más radical y específica, me subscribo a varios boletines de noticias en materia de inversión. Si actualmente no estás suscrito, lo único que tienes que hacer es suscribirte a uno. Como muchos de ellos venden su lista de suscriptores, pronto estarás inundado de solicitudes de algunos boletines muy radicales. Aunque algunos los escriben charlatanes, de todas formas aprendo algo de sus puntos de vista poco ortodoxos y de su oscura información.

De ninguna manera recomiendo que leas lo que yo leo. El punto de esto es animarte a que busques información financiera de más alta calidad. Tu mayor activo es tu cerebro y necesitas mantener la puerta con cerrojo.

Resumen de información financiera

Al hacer un escrutinio del tipo de información financiera que aceptas en tu cabeza, sólo recuerda el Cuadrante de Flujo de Efectivo:



1. Hay publicaciones y programas que escriben personas E y A para otras personas E y A. La mayoría de las revistas de dinero caen en esta categoría al igual que muchos expertos populares que tienen su programa de radio o televisión. La mayoría de los artículos generales de periódico sobre dinero e inversiones entran en esta categoría. A veces, un periódico general puede entrar en la siguiente categoría
2. Hay publicaciones y programas que escriben personas E y A sobre personas D e l. Las publicaciones y despliegues en los medios como *The Wall Street Journal, Fortes, Barron's,* CNBC y Bloomberg TV entran en esta categoría
3. Hay publicaciones escritas por personas del cuadrante D e I para personas de ese mismo cuadrante o para quienes quieren estar en ese cuadrante. Warren Buffett tiene un reporte anual leído por muchas personas. Puedes encontrar información excelente en materia de bienes raíces de firmas comerciales, información que los agentes de bienes raíces residenciales no tienen. También hay muchos boletines especializados, a menudo altamente técnicos escritos por personas D e l

Yo diría que la serie de libros de *Padre Rico* y de los *Asesores de Padre Rico,* así como otros productos de la misma marca entran en esta categoría de información.

No sé de muchos programas de radio o TV creados por personas D e l para personas D e l pero tiene que haber.

Busca buenos consejos

Una de mis respuestas a alguien que quiere saber dónde invertir 10 mil dólares es que invierta parte del dinero en publicaciones financieras de buena calidad y que las lea con frecuencia. Si no quieres mejorar y aumentar tu información financiera, entonces definitivamente manten tu dinero en un banco.

Consejo de perdedores

Una de las peores fuentes de información financiera viene de perdedores y los puedes encontrar en todos lados. Por ejemplo, una vez que estaba dando un curso sencillo sobre inversión, una persona levantó la mano pues quería que la reconociera. La persona se puso de pie y dijo: "Los bienes raíces son una mala inversión".

"¿Por qué lo dice?", pregunté.

"Un amigo mío invirtió en un condominio y sólo ha perdido dinero. No ha ganado nada".

"¿Cómo está perdiendo dinero?", pregunté.

"Bueno, primero que nada, pagó demasiado por el condominio. Luego no tenía suficiente dinero para invertir así que no dio un enganche alto. Como sus pagos de hipoteca son tan altos, no reúne lo suficiente de rentas para cubrir su hipoteca y demás gastos".

"Bueno, eso no es bueno", dije.

"Y se pone peor", dijo el hablante. "Subió la renta y su inquilino se mudó. Un nuevo inquilino llegó, dañó la unidad y no pagaba la renta de modo que tuvo que lanzarlo. Mi amigo ahora está tratando de vender la unidad pero nadie le da lo que está pidiendo a menos que repare el daño. Ya no quiere gastar más dinero arreglando la unidad y no quiere bajar el precio. Como no tiene un inquilino que pague la renta, está perdiendo todavía más dinero. Me dijo que nunca volvería a invertir en bienes raíces. Por eso digo que los bienes raíces son una mala inversión".

Más poderoso que el poder de la prensa

Este es un ejemplo de tomar consejos de inversión de un perdedor. No hace una diferencia de qué inversión se trate, ya sean acciones, bienes raíces, fondos de inversión o negocios cada una de esas inversiones tiene perdedores listos para dar consejos. Una razón principal por la que tantas personas no son inversionistas exitosos es que escuchan los consejos de esos perdedores.

Manten un médico en tu mente

Al comienzo de este capítulo, mencioné la importancia de la libertad de expresión y de la libertad de prensa. Esas libertades también se extienden a los perdedores y a las personas que tienen miedo de perder. En consecuencia, quienes tienen miedo con frecuencia son los que esparcen las noticias sobre las pérdidas de los perdedores.

Antes de ir más lejos, permíteme aclarar que no estoy en contra de los perdedores. He perdido muchas veces en mi vida. De hecho, con frecuencia animo a la gente a perder más para que pueda aprender más. Después de todo, estamos diseñados para aprender de nuestros errores. En contra de lo que estoy es de los perdedores que culpan a otras personas o hechos por sus pérdidas en vez de aprender de éstas. Además, esos perdedores a menudo infectan a otros con su falta de éxito.

Una razón importante para tener en guardia la puerta de tu mente es que esos perdedores están en todos lados. Cuando veo a alguien que tiene dificultades financieras, a menudo le pregunto de quiénes está cerca y cuáles son sus actitudes hacia el dinero, la inversión y el éxito. Con mucha frecuencia, la persona que tiene dificultades está tomando consejos de alguien que ha perdido o está aterrorizado de perder financieramente. En lugar de ser honestos y admitir que tienen miedo y que son responsables de sus propias pérdidas, esas personas a menudo son cínicas, críticas, infelices o se dedican a dispersar malas noticias a cualquiera que quiera escucharlas. Ese derecho a dispersar malas noticias o a mentir sobre sentimientos verdaderos o a culpar a otros por su falta de éxito o a criticar a quienes sí tienen éxito es un derecho protegido por la Primera Enmienda.

Un asunto de familia

Las familias son una fuente importante de mala información financiera, decepciones, luchas de poder y mentiras. Algunas de las afirmaciones negativas más comunes que he escuchado con relación a las familias son:

1. Quiero empezar a invertir pero mi (esposo/esposa) no quiere, (él/ella) dice que es demasiado arriesgado
2. Quiero dejar mi trabajo y empezar mi propio negocio pero mi padre insiste en que lo conserve. Dice que un cheque pequeño es mejor que nada
3. Mi familia piensa que estoy loco. Para mantener el orden de las cosas, simplemente no voy a hacer nada

El mayor mentiroso de todos

Una de las lecciones más importantes de la vida la aprendí en Vietnam. Ya he escrito antes sobre este hecho, no obstante, vale la pena repetirlo, puesto que la lección es aplicable en muchas áreas de la vida.

Una mañana temprano, mi tripulación y yo estábamos sobrevolando en territorio enemigo. íbamos en un helicóptero de asalto que escoltaba a otros que transportaban tropas a zonas de combate. De pronto, pudimos ver que los cañones de las ametralladoras del enemigo se levantaban hacia nosotros. Como era un piloto novato en combate, comencé a entrar en pánico. Mi vuelo se hizo menos positivo y empecé a preocuparme más por morir que por volar. Como sentía que estaba perdiendo la batalla en mi mente, mi jefe de tripulación me dio unos golpecitos en el casco y luego lo jaló de modo que quedamos viéndonos a los ojos y dijo: "Teniente, ¿sabe cuál es el problema con este trabajo?"

"No", dije, agitando la cabeza de lado a lado.

"El problema con este trabajo es que no hay segunda oportunidad. O vamos a ganar o esa ametralladora en tierra lo hará. Es matar o morir. Si tienes miedo de morir todos vamos a morir. Enfócate en lo que es tu trabajo, no en lo que temes. Escucha al ganador que hay en ti, no al perdedor. Está bien estar asustado, pero no puedes dejar que gane el perdedor que hay en ti. Enfócate en ganar, teniente. Haz tu trabajo. Llévanos a casa".

Asentí y enfrenté las balas que venían hacia nosotros, me concentré en ganar e hice mi trabajo.

No dejes que gane el perdedor

La lección que aprendí ese día es que dentro de cada uno de nosotros hay un *ganador* y un *perdedor*. Una de las principales razones por las que las personas no alcanzan su potencial financiero es porque en lo que respecta al dinero, la mayoría de las personas permiten que gane el perdedor.

Incluso ahora, después de años de altibajos, de fracaso financiero y finalmente de éxito, todavía tengo que luchar con el ganador y el perdedor que hay dentro de mí. El otro día, estaba viendo un terreno en la playa y podía escuchar cómo el perdedor empezaba a hablar. Decía: "Realmente no quieres esto. Es caro. Además, ¿qué tal si la economía cambia? ¿Qué tal si suben las tasas de interés? Si las tasas de interés suben, entonces los precios de los bienes raíces bajarán. Y si los bienes raíces van mal, entonces todas las inversiones y negocios irán mal".

Ahora, no hay nada malo con el perdedor que hay en ti. El perdedor que hay en ti desempeña un papel importante. El problema para muchas personas es que el perdedor es la única voz dentro de su cabeza. No hay libertad de expresión. No hay Primera Enmienda. En lo que respecta al dinero, en muchas personas el perdedor ya ha ganado. El perdedor empieza a perder en el momento en que empieza a escuchar que alguien dice: "Juega a la segura. Consigue un trabajo seguro y no corras riesgos. Ahorra dinero. Sal de las deudas. Eso es lo inteligente." En mi opinión, esa es la voz del perdedor. Conozco bien esa voz porque la escucho todos los días.

La lección que aprendí en Vietnam era lo que estaba esperando. La razón por la cual es importante es que con frecuencia las mentiras más grandes son las que nos decimos a nosotros mismos. Mentiras como:

1. No puedo pagarlo
2. No puedo hacerlo
3. Nunca seré rico
4. No soy los suficientemente listo
5. Es demasiado difícil
6. Invertiré cuando tenga dinero
7. Invertiré cuando tenga más tiempo

Una mentira favorita de las personas que tienen que hacer dieta es: "Mañana empiezo".

Para honrar los ideales de la Primera Enmienda, necesitamos concederle al ganador que hay dentro de nosotros la libertad de hablar también. Tanto el ganador como el perdedor son importantes. Ambos tienen el derecho y la necesidad de ser escuchados. De eso se trata la libertad de expresión.

Un ejercicio

En mis talleres de inversión, con frecuencia abordo el tema del ganador y el perdedor que hay dentro de nosotros. De hecho, en algunos de los talleres más intensos, pasamos una cantidad de tiempo enorme en este tema, puesto que en muchas formas la batalla entre el ganador y el perdedor con frecuencia es la causa principal de éxito y fracaso en la vida de una persona.

En una tónica más ligera, a menudo le pido a la gente que escriba sobre un incidente cuando el perdedor de su interior ganó la batalla. Muchas de las historias que cuentan son histéricas. Creo que todos nosotros tenemos historias sobre haber dejado pasar un trato importante o una gran oportunidad porque el que hablaba era el perdedor.

Un ejercicio que puede ser que quieras probar es escribir una descripción detallada de una vez en que te convenciste de no ganar. Luego invierte un poco de tiempo en analizar los pensamientos y los miedos que ocasionaron que te disuadieras de ganar.

Una de mis historias

Tengo muchas historias de ocasiones en que el perdedor me ganó. Una que con frecuencia comparto con la gente es la vez en que compré un condominio en el lado económico de un excelente edificio en 1973. En lugar de comprar una propiedad por 48 mil dólares en el lado del océano del edificio, compré la esa misma unidad en el lado de la montaña por 34 mil dólares. Tres años después, el mercado de propiedades tuvo un auge, como yo esperaba que sucediera. Aunque ambas unidades aumentaron de valor, las unidades que daban hacia el océano se estaban vendiendo por aproximadamente 150 mil dólares y las unidades que daban hacia la montaña se estaban vendiendo por 70 mil. Si haces los cálculos, verás que las unidades que daban a las montañas resultaron mucho más caras a largo plazo. Además, los 14 mil dólares de diferencia en el precio de compra sólo me habrían costado 1400 dólares extra como pago inicial para comprar la unidad con vista al mar, puesto que los bancos estaban pidiendo 10 por ciento de pago inicial. Por 1 400 dólares extra, habría ganado 100 mil. En cambio, ahorré 14mil dólares, perdí 65mil y sólo gané 35 mil.

Mi lección de esta experiencia es que primero hay que ver el *valor* y luego el *precio.* Hoy, cuando tomo mis decisiones financieras, siempre recuerdo ese trato. Siempre me recuerdo que el perdedor ganó porque mi tacaño fue quien habló.

La otra lección valiosa que aprendí es que el perdedor que hay en mí habla más fuerte cuando tengo miedo o dudas. Hoy, cada vez que el perdedor empieza a hablar, necesito recordarme empezar a buscar el consejo del ganador que también está en mí. Aunque no gané tanto dinero como hubiera podido por esa inversión, las lecciones han sido invaluables.

Esta es una de muchas experiencias personales sobre cuando el perdedor venció al ganador que hay en mí. Lo importante es aprender de nuestras lecciones. Cuando aprendemos del perdedor, en lugar de culpar a alguien más por nuestras pérdidas, nos volvemos más responsables por la *administración de la información* que hay en nuestro cerebro. Si puedes hacerlo, el ganador logrará ganar.

=Notas de Sharon

Padre rico decía: "Ten cuidado en relación con quién invitas a tu cabeza".

Entender las diferencias entre hechos, opiniones y principios es extremadamente importante cuando se analiza información con la que nos bombardean cada día. Entre mejor entiendas la fuente de información, más rápido puedes determinar si es aplicable a ti y a tu situación personal.

Padre rico decía: "La inteligencia financiera es tener el control sobre tu flujo de efectivo". Cuando comparamos invertir por flujo de efectivo con hacerlo por ganancias capitales debemos reconocer la información que estamos usando al tomar esas decisiones.

Al analizar una inversión por flujo de efectivo, ves la información en sí y decides con base en el flujo de efectivo neto actual: *HECHO.*

Al analizar una inversión por ganancias capitales, por lo general inviertes en algo en lo que crees, o que te han dicho, que aumentará con el tiempo: *OPINIÓN.*

Invertir para obtener tanto flujo de efectivo como ganancias capitales es importante, invertir por flujo de efectivo afecta tu situación financiera hoy, mientras que invertir por ganancias capitales es esperar que tenga un efecto positivo en tu situación financiera mañana.

Capítulo **7** Pregunta a un apostador

No cuentes tu dinero mientras sigas sentado en la mesa.

UN JUGADOR PROFESIONAL

El peor consejo de inversión del mundo

Millones de personas perdieron billones de dólares porque invirtieron a largo plazo. Invertir a largo plazo podría ser el peor consejo de inversión del mundo.

¿Cuándo es tuyo tu dinero?

Padre rico dijo: "Un inversionista profesional necesita saber tres cosas, que son: *cuándo entrar* al mercado, *cuándo salir* del mercado y *cómo retirar su dinero de la mesa.* Como inversionista, necesitas buscra una señal del mercado para entrar, un plan para salir y un momento para retirarte. Un inversionista *amateur* que deja su dinero en la mesa al final lo pierde."

"¿Por qué lo pierden todo?", pregunté.

"Porque finalmente el mercado gana. El mercado da y quita si lo único que haces es dejar ahí tu dinero."

Rompiendo las reglas

Hace años, cuando tenía veintitantos, fui a Las Vegas para divertirme. Como no tenía mucho dinero, comencé con una apuesta pequeña en la mesa de los dados. Lanzando los dados con tan sólo un dólar de apuesta, gané unas cuantas veces y perdí otras tantas. De pronto di el mejor golpe de mi vida como jugador y en poco tiempo gané más de 300 dólares. Las personas a mi alrededor comenzaron a gritar, animándome, porque ellas también estaban ganando. A medida que continuó mi buena racha, comencé a notar que las personas que estaban junto a mí apostaban cientos de dólares, mientras yo seguía las reglas y jugaba a la segura. Me pesó que se estuvieran haciendo ricas más rápido que yo, y era *mi* buena racha.

La avaricia llegó

La avaricia llegó. Comencé a apostar cantidades más fuertes, sabiendo que estaba rompiendo todas las reglas que mi padre rico me había enseñado, pero tenía suerte y la multitud estaba de mi lado. Al romper las reglas, de pronto había ganado más de mil 500 dólares, así que volví a romper las reglas de nuevo y aposté los mil 500 dólares, ganando de nuevo. Aunque mi sentido común gritaba y decía: "Quita de la mesa algo de dinero. Regresa a apostar sólo 100 dólares", yo no escuché. Continué rompiendo las reglas. En lugar de seguirlas y guardar 2 mil 900 dólares en mi bolsillo, aposté los 3 mil completos. Me dije: "Cuando tengas 6 mil en el bolsillo, puedes jugar a la segura". Ese pensamiento me tranquilizó, así que lancé los dados con 3mil dólares en la mesa y lo perdí todo.

Perder 3 mil dólares fue doloroso. No obstante, fue una lección valiosa en materia de inversión. Aunque mi padre rico a menudo había dicho: "Sé disciplinado y sigue las reglas", necesité romperlas para aprender la lección.

Mayores pérdidas

Entre 2000 y 2003, muchas personas rompieron las reglas dejando en la mesa el dinero de sus planes de retiro. Millones de personas apostaron su futuro financiero completo en el lanzamiento de los dados. Incluso después de perder, muchos de esos millones de personas aún tienen su dinero en la mesa, esperando que el mercado se recupere y puedan compensar sus pérdidas. Se disponen a repetir los errores en el futuro.

Persiguiendo perdedores

Todo jugador profesional sabe que cuando estás apostando dinero para compensar tus pérdidas es momento de detenerse, de alejarse de la mesa, respirar y buscar nuevas opciones. Desafortunadamente, debido a las reglas actuales de muchos planes de retiro, millones de personas no pueden alejarse de la mesa. Muchos inversionistas se encuentran en planes de retiro que los penalizan si se alejan de la mesa y ponen su dinero en diferentes inversiones.

Sabiduría de un jugador

"No cuentes tu dinero mientras sigues en la mesa." Esas son palabras de sabiduría invaluables que siguen los jugadores profesionales. En esas líneas, tener tu dinero en un plan de retiro estándar viola tres reglas muy importantes que los jugadores profesionales e inversionistas siguen:

1. Mientras tu dinero esté en la mesa *no* te pertenece Mientras tu dinero esté en el juego, pertenece al juego, no a ti
2. El juego es más importante que contar dinero. Cuando aposté en Las Vegas, gané a los dados mientras me mantuve enfocado en el juego. En el momento en que empecé a ganar, mi mente se fue del juego y comencé a contar mi dinero. Cuando tuve más de 3 mil dólares, el dinero se volvió más importante que el juego. Ésa es una de las razones por las que perdí. Contar el dinero se volvió más importante que el juego.

Entre 1995 y 2000, mientras la bolsa estaba subiendo y los planes de retiro aumentaban de valor, muchos inversionistas *amateur* pensaron que eran ricos y empezaron también a enfocarse en el dinero en lugar de en el juego. Muchos abrieron los sobres que contenían sus estados de cuenta del retiro, vieron cómo aumentaba su cantidad neta y pensaron que eran ricos. Muchos inversionistas *amateur* empezaron a comprar casas o coches más grandes o sacaron dinero de sus cuentas de ahorro y lo pusieron ciegamente en la bolsa. Conforme aumentó su cantidad neta, tomaron un falso sentido de la riqueza y se concentraron en el dinero en lugar de en el juego.

Un falso sentido de la riqueza en los bienes raíces

Un falso sentido de la riqueza se presenta cuando la casa de una persona aumenta de valor. Con frecuencia escucho gente que dice: "Mi casa ha subido 40 mil dólares de valor". En ese punto muchas personas se sienten más seguras y confiadas y luego pueden perder su impulso y dejar que

su mente vuele del juego. Cuentan su valor neto y piensan que han ganado el juego. Es en ese punto donde muchos empiezan a rezagarse financieramente.

El verdadero objetivo del juego

3. El objetivo del juego es sacar tu dinero de la mesa y seguir en el juego. Un jugador o un inversionista profesional al final quieren jugar con DOP, dinero de otras personas. Ése es el objetivo del juego. En el momento en que dejé todo mi dinero en la mesa, perdí de vista el objetivo del juego.

Cuatro tipos de dinero

Como algunos de ustedes ya saben, hay tres tipos de ingreso definido por Hacienda: ingreso *ganado,* ingreso de *portafolio* e ingreso *pasivo.* Un inversionista profesional necesita saber sobre los tres tipos de ingreso y los cuatro tipos de dinero, que son: l.Tu dinero

2. El dinero de tu banco
3. El dinero del hombre de los impuestos
4. El dinero de la casa

La velocidad del dinero

Un jugador profesional quiere estar jugando con el dinero de la *casa* lo antes posible. Mientras estaba en Las Vegas, si hubiera guardado mi dinero en el bolsillo y sólo hubiera jugado con mis ganancias se habría visto como un ejemplo de jugar con el dinero de la *casa.* En el momento en que empecé a apostar todo, perdí el juego porque perdí de vista mi meta, que es mantenerme en el juego pero jugar con el dinero de otras personas, *no* con el mío.

Como inversionista profesional, quiero:

1. Invertir mi dinero en un activo.
2. Recuperar mi dinero.
3. Mantener el control del activo.
4. Mover mi dinero en un nuevo activo.
5. Recuperar mi dinero.
6. Repetir el proceso.

Este proceso se llama *velocidad del dinero.* Es la única razón por la que los ricos se hacen más ricos y el inversionista promedio corre el riesgo de perderlo todo.

Permíteme ofrecer este ejemplo para aclarar mejor el proceso. Digamos que compro una propiedad de alquiler: un condominio de dos recámaras y dos baños por

100 mil dólares. Pongo 20 mil dólares de mi dinero en el activo y 80 mil del dinero de mi banquero. En este ejemplo, digamos que recibo una ganancia de 10 por ciento efectivo sobre efectivo de 2 mil dólares en ingreso pasivo neto anual. En este ejemplo, 10 años después, habré recuperado todo mi pago inicial por sólo las rentas de 2 mil dólares por 10 años = 20 mil y todavía tengo el activo, lo que significa que sigo en la mesa.

Sin embargo, mi dinero está fuera de la mesa. Sigo en el juego jugando con el dinero de mi banquero, el del hombre de los impuestos y el de la casa. Con mi dinero de regreso, los 20 mil

dólares iniciales, le habría sacado provecho y luego lo habría reinvertido en otra propiedad, negocio o activo en papel y el proceso habría continuado.

En muchas formas, he completado el objetivo del juego, pero debido a la apreciación del activo, el juego continúa. La mejor parte es que seguiré recibiendo 2 mil dólares de ingreso de renta anual del activo aunque mi dinero esté fuera de la mesa (he recuperado toda mi inversión inicial de 20 mil dólares). Por definición financiera, mi ganancia sobre inversión es infinita.

Ganancias aún más altas

Siguiendo con ese ejemplo, digamos que la propiedad aumenta de valor a 180 mil dólares. Para seguir las reglas fiscales, yo podría pedir prestada una parte de los 80 mil dólares de apreciación en la forma de un refinanciamien-to de acción. Al refinanciar esa propiedad de 180 mil dólares, yo podría recibir 70 mil dólares extra en efectivo libres de impuestos (puesto que es acción sobre la propiedad, no sobre el ingreso), mientras sigo teniendo y controlando el activo. Así que en 10 años, recuperaría mis 20 mil dólares completos de inversión por medio de ingreso pasivo, que es dinero libre de impuestos debido a las deducciones de depreciación fantasma, posiblemente 70 mil dólares extra de la apreciación en la acción, y aún podría controlar el activo (que me sigue dando ingreso pasivo), todo eso mientras muevo mi dinero al siguiente activo.

Digamos que tomo mis 20 mil y mis 70 mil dólares, lo que significa que mi dinero ahora está fuera de la mesa con relación al primer activo y ahora uso esos 90 mil dólares para comprar un activo de 450 mil.

En resumen, 10 años después, controlo el activo original de 100 mil dólares, que ahora vale 180 mil. Sigo recibiendo por lo menos un ingreso de 2 mil dólares anuales de esa propiedad. Ahora he transformado 90 mil dólares en un activo de 450 mil y podría estar recibiendo aproximadamente 10 mil dólares al año de ingreso de la segunda propiedad. Mi siguiente objetivo es repetir el proceso con ambos activos, obtener una acción adicional de los dos activos refinanciando y reinvirtiendo en la compra de un tercer activo aún mayor. En este ejemplo, usé un apalancamiento de 80 por ciento de parte del banco. Si fueras más agresivo, incluso podrías usar un apalancamiento de 90 por ciento y aumentar la velocidad de tu dinero.

El ejemplo anterior es demasiado simplificado del objetivo de un inversionista para mantener su dinero en movimiento, es decir, la *velocidad del dinero.* Obviamente, todos esos números asumen una tendencia a la alza del mercado de bienes raíces. Si el mercado es plano o va a la baja, esos números no funcionarán.

Poniendo el freno en el estacionamiento

Cuando alguien dice: "No tengo deudas" o "Yo simplemente dejo mi dinero en una cuenta e invierto a largo plazo" o "Quiero tener mis inversiones libres y claras", para mí eso significa que el inversionista ha movido su dinero a un activo o plan de retiro, ha puesto el freno en el estacionamiento y ha comenzado a contar su dinero. Muchas personas están felices de no tener deudas en sus inversiones o estarían felices con un valor neto en aumento. Aunque para esos inversionistas ésa puede parecer una forma segura de invertir, para un inversionista profesional es una forma de invertir muy arriesgada y lenta que da ganancias mucho más bajas.

Cómo conseguir ganancias más altas con mayor seguridad

Cuando alguien no tiene deudas o una acción alta en una inversión, con frecuencia le pido que calcule su ganancia sobre acción. En la mayoría de los casos, sus ganancias son muy bajas. Sin deudas y con una acción alta en una inversión no están usando el ?palancamiento disponible a través del uso del dinero de su banquero o de otras personas. En otras palabras, entre más dinero tuyo esté en la inversión, más baja es la ganancia sobre la inversión.

Entre menos dinero tuyo tengas en una inversión y más uses el dinero de otras personas, mayores serán tus ganancias.

No estoy diciendo que una forma es mejor que otra. Un apalancamiento más alto te permite acelerar tu ganancia sobre inversión y acelerar el crecimiento de tu dinero. Sin embargo, con un apalancamiento más alto, el inversionista necesita un nivel más alto de conocimientos financieros.

Volviéndote rico con rapidez

Al entender el objetivo de un inversionista profesional, que es sacar su dinero de la mesa lo más rápido posible para invertir en otro activo, un inversionista profesional puede salir adelante más rápido empleando la velocidad del dinero. Una de las razones por las que los ricos se hacen más ricos es porque su dinero está en movimiento, mientras que el de las demás personas permanece estacionado en sus casas y en sus cuentas de retiro, invertido a largo plazo.

¿Por qué es más seguro?

¿Por qué invertir a largo plazo dejando tu dinero en la mesa es tan arriesgado? La respuesta se encuentra en las Leyes de Newton. Una de las Leyes de Newton dice: "Para cada acción hay una reacción igual y opuesta". Dejar tu dinero en la mesa lo expone a las fuerzas cambiantes de la naturaleza. Cuando estaba apostando en mi racha de suerte gané más de 3 mil dólares. Me olvidé de las leyes de la naturaleza y de que toda racha de suerte llega a su fin. Como no sé cuándo terminará mi buena racha, entre más pronto saco de la mesa mi dinero más seguro me vuelvo.

En ocasiones, llevo amigos a conocer algunos de los edificios que Kimyyo controlamos por medio de nuestras entidades legales. Mientras mis amigos ven la estructura física, mi mente recorre la estructura financiera de la propiedad. Por lo general, llevo una amplia sonrisa si controlamos la propiedad, recibimos ingreso de ella y no hay en ésta ni un centavo de nuestro dinero. Para nosotros ése es el mejor tipo de propiedad. En nuestra mente, el ingreso que entra es básicamente dinero gratis, nuestros riesgos son muy, muy bajos puesto que tenemos poco que perder y nuestro dinero está trabajando en otra parte.

Esta idea de la velocidad del dinero se puede aplicar a todos los tipos de activos. Sharon, Kim y yo en un inicio pusimos mil dólares para iniciar la compañía *Padre Rico* y en tan sólo unos años ha generado muchos millones de dólares por la venta de productos en todo el mundo. Nuestro crecimiento ha sido impulsado mediante el uso del dinero de otras personas. Tenemos varios socios estratégicos que dan fondos a la fabricación y distribución de nuestros productos y lo único que hacemos es cobrar las regalías. Nuestros socios de publicidad incluyen a Time Warner Books para la versión en inglés de nuestros libros y a cerca de 40 editores internacionales que traducen y distribuyen los libros y juegos de *Padre Rico* en sus mercados. Al usar sus contactos y sistemas de distribución, hemos tenido mucho más éxito para difundir el mensaje de *Padre Rico* que si hubiéramos seguido tratando de hacerlo solos.

En las inversiones en la bolsa, en cuanto nuestra acción o fondo de protección despunta en el juego, comenzamos a sacar nuestro dinero de la mesa, dejando que el juego continúe con el dinero

de la casa o el dinero del mercado. Los inversionistas profesionales pueden estar en el juego a largo plazo, pero su dinero está a corto plazo.

¿Qué tan largo es el largo plazo?

Cada vez que escucho que alguien aconseja: "Invierte a largo plazo", con frecuencia pregunto: "¿Qué tan largo es el largo plazo?" En el intercambio de futuros, el largo plazo podría significar 30 segundos. Cuando se invierte en propiedades de bienes raíces y negocios, el largo plazo podría significar siglos.

¿Por qué es importante saber el término de la inversión? La razón es que todos los mercados se mueven de acuerdo con las leyes de la naturaleza, lo que significa que suben y bajan. El simple hecho de comprar una inversión sin prestar atención a los altibajos del mercado no es una estrategia de inversión sabia.

En la segunda mitad de este libro, entraré en detalles más profundos sobre el ciclo de inversión 20-10-5 y sobre cómo afecta el juego. Aunque muchos inversionistas no creen que exista la tendencia 20-10-5, hay otros que sí le prestan atención. Dicho simplemente, esta teoría afirma que el mercado bursátil es favorable durante

20 años. Cuando terminan los 20 años, la bolsa cae y durante los siguientes 10, aumentan de valor productos como el petróleo, el oro, la plata, los bienes raíces, la gasolina, los frijoles de soya, el puerco. El cinco del ciclo 20-10-5 significa que cada cinco años ocurre una tragedia, como la caída de la bolsa de 1987 o la masacre del 11 de septiembre de 2001.

Un recordatorio de que las cosas cambian

Aunque yo no sincronizaría mi reloj según ese ciclo, estar consciente del ciclo sirve para un propósito útil recordarme constantemente que los mercados cambian. Eso también me recuerda buscar oportunidades de inversión en diferentes mercados, en vez de regresar a un pozo que ya está seco.

Entre 2000 y 2003, millones de inversionistas perdieron dinero en la bolsa porque el ciclo de 20 años terminó. En lugar de seguir el ciclo 20-10-5, muchos inversionistas siguieron sentados esperando en la bolsa en lugar de pasar al mercado de productos, que mientras escribo se está fortaleciendo. Se reporta que en 1996 Warren Buffett dejó de invertir activamente en la bolsa y, en silencio, pasó al mercado de productos, invirtiendo en activos duros como la plata. En 1996, yo también me salí del mercado bursátil y pasé a los mercados de petróleo y oro. ¿Por qué? Porque los ciclos del mercado estaban cambiando. Así como la luna cambia de fases, cambia el mercado.

Esperando el largo plazo

Hoy mientras escribo, millones de inversionistas, aunque estén perdiendo mucho dinero en la bolsa, siguen sentados esperando que el mercado y el precio de las acciones se recuperen. Eso es una pérdida de tiempo. Aunque el mercado algún día se recuperará, el mercado en el que ellos perdieron dinero ha desaparecido. Si una persona pierde el dinero de su retiro en el cuarto cuarto de su vida y espera 10 años para el siguiente auge del mercado, está desperdiciando más dinero. En vez de invertir a largo plazo, en realidad está esperando a largo plazo.

En la segunda mitad de este libro, también voy a entrar en más detalles sobre cómo uso ese ciclo 20-10-5 para ayudarme a hacer dinero en vez de que me atrape fuera de fase y en el mercado equivocado, con mi dinero todavía en la mesa.

Garantía de pérdida

No tiene sentido para mí invertir a largo plazo sabiendo que un día la madre naturaleza puede jalar la alfombra en la que te encuentras parado. Si ves el juego de dinero de un individuo, digamos que empieza a invertir a los 25 y espera salir del juego a los 65 es decir, 40 años después. Eso significa que muchas personas tendrán su dinero en la mesa durante 40 años. Si el ciclo 20-10-5 es preciso hasta cierto punto, este plan de inversión a largo plazo es en consecuencia una garantía de pérdida. Si la bolsa sube y baja en 20 años, invertir ciegamente a largo plazo por 40 años es una misión suicida. Casi está garantizado que perderás una vez, tal vez dos o hasta más durante ese tiempo.

¿Por qué los pilotos usan paracaídas?

Como piloto estudiante en la Escuela Naval de Vuelo de Pensacola, Florida, una de las primeras clases que teníamos que tomar no era sobre volar sino sobre usar paracaídas. Teníamos que aprender a saltar del avión y aterrizar ya fuera en agua o en tierra. ¿Por qué a los pilotos les enseñan a usar paracaídas antes de aprender a volar? La respuesta es obvia.

La mayoría de los planes de retiro establecen que si retiras del plan tu dinero antes de tiempo, recibirás un castigo financiero. En lugar de darte un paracaídas, te están esposando al avión. Durante la caída de la bolsa entre 2000 y 2003, muchos pequeños inversionistas no sabían que sus pilotos, las cabezas de sus fondos de inversión, directores ejecutivos de empresas, y otras personas internas privilegiadas, estaban cayendo en paracaídas hacia la seguridad, mientras que los pequeños inversionistas eran esposados al avión. Una de las razones por las que no tengo un 401(k) es porque fui piloto. Preferiría llevar un paracaídas que un par de esposas.

Un error común

En lugar de mantener su dinero en movimiento, la mayoría de las personas *estacionan* su dinero. Lo estacionan en el banco, en un plan de retiro o en la oficina de su corredor. Padre rico nos enseñó a su hijo y a mí a mantener nuestro dinero en movimiento. Si no estábamos invirtiendo en nuestro negocio, nos enseñaron a invertir en bienes raíces. Si el mercado de bienes raíces no era favorable, nos enseñaron a movernos a un fondo de protección o acciones de movimiento rápido para ganancias y liquidez a corto plazo. A mi padre rico no le gustaba que su dinero estuviera parado. Sabía que los mercados sé movían, así que quería mantener su dinero en movimiento. Por esa razón pasó tanto tiempo buscando nuevas inversiones en las cuales colocar su dinero, y finalmente sacarlo.

Cuando escucho personas que dicen: "Mi valor neto ha subido" o "Mi casa ha aumentado de valor", se trata de personas que con frecuencia están contando el dinero que hay en la mesa. Su dinero sigue en el juego. Padre rico decía: "Tu dinero debería estar trabajando, no estar parado. Si tu dinero está parado, no estás recibiendo una ganancia sobre tu acción".

Hoy, Kim y yo no sabemos cuál es nuestro valor neto. Cuando los reporteros nos preguntan: "¿Cuál es su valor neto?" Les decimos que no sabemos. Decimos: "Tal vez no sabemos cuál es nuestro valor neto, pero sabemos qué tan rápido está fluyendo nuestro efectivo". Cuando los reporteros preguntan: "¿Por qué no les preocupa el valor neto?" Yo doy dos respuestas. Respuesta uno: "Es fácil mentirte a ti y a mí mismo sobre mi valor neto". Respuesta dos: "No me preocupa cuánto dinero tengo por ahí me preocupa qué tan duro está trabajando mi dinero, qué tan rápido se

mueve y a dónde lo moveré a continuación. Por eso quiero saber lo más posible sobre las tres clases de activos en vez de una sola. Por ejemplo, si los bienes raíces son demasiado caros en ese momento o no puedo encontrar un trato excelente, muevo mi dinero a mi fondo de protección, con lo cual recibo una ganancia adicional de 25 por ciento hasta que veo un cambio en el mercado de bienes raíces o hasta que aparece una oportunidad de negocios. En mi mundo, la velocidad y seguridad de mi dinero es mucho más importante que la cantidad de dinero."

La lección final para este capítulo es: Nunca olvides que el objetivo del juego es retirar tu dinero de la mesa y mantenerte en el juego. Eso es lo que todo jugador sabe y lo que busca todo inversionista profesional. Sólo los inversionistas *amateur* ponen su dinero en su plan de retiro y el freno en el estacionamiento.

Un ejemplo de cómo aumentar la velocidad de tu dinero

Supon que tienes 20 mil dólares para invertir. Las siguientes son tres opciones:

Opción 1: Invertir 20 mil dólares en un fondo de inversión que gane cinco por ciento al año.

Después de siete años: tus 20 mil dólares deben haber crecido a 28 142 dólares sin fluctuaciones del mercado.

Opción 2: Invertir 20 mil y pedir prestados 180 mil del banco para una propiedad de alquiler y dejar que compense ta acción. Piensa que el ingreso de renta sólo cubre los gastos y la propiedad aumenta de valor a una tasa de cinco por ciento anual.

Después de siete años: La propiedad valdrá 281 mil dólares y tu acción es ahora de 101 mil 420 dólares, pensando que no hay fluctuaciones del mercado.

Opción 3: Invertir 20 mil dólares y pedir prestados 180 mil del banco para una propiedad de alquiler. En vez de dejar que la acción equilibre, pides prestada la apreciación cada dos años e inviertes en una nueva propiedad con 10 por ciento menos.

Después de siete años: el valor total de tus propiedades será de 2 millones 2 2 mil 218 dólares y ta acción neta es de 2 73 mil 198, pensando que no hay fluctuaciones en el mercado.

RESUMEN DE UNA INVERSIÓN DE 20 000 DÓLARES

Acción neta	*Ganancia promedio anual en una inversión de 20 000 dólares*
Opción 1: 28 142	5.8 por ciento
Opción 2: 101 420	58.2 por ciento
Opción 3: 271 198	180.9 por ciento

Las opciones 1 y 2 son ejemplos de personas que estacionaron su dinero y la opción 3 es un ejemplo de una persona que incrementó la velocidad de su dinero.

(Un agradecimiento especial al contador Tom Wheelwright, la fuente de este ejemplo, por su contribución técnica a este capítulo y al libro.)

Notas de Sha ron ----

Después de examinar las tres opciones de cómo invertir 20 mil dólares, es obvio que incrementar la velocidad de tu dinero es una mejor opción. Por supuesto, el inversionista necesita primero invertir en la educación financiera antes de esperar ganancias aceleradas similares.

Un jugador profesional es como un inversionista profesional porque ambos quieren usar el dinero de otras personas. El jugador quiere usar el dinero de la casa y el inversionista quiere usar el dinero del banco o de otros inversionistas y ambos quieren acelerar la velocidad de su dinero. No dejan el dinero estacionado en la mesa.

El inversionista profesional sigue la fórmula siguiente:

1. Invertir dinero en un activo.
2. Recuperar el dinero original de la inversión.
3. Mantener el control sobre el activo original.
4. Mover el dinero a un nuevo activo.
5. Recuperar el dinero de la inversión.
6. Repetir el proceso.

¡TÚ TAMBIÉN PUEDES HACERLO!

El siguiente párrafo es el mensaje central de este libro.

Este proceso se llama *la velocidad del dinero.* Las instituciones financieras entienden lo importante que es expandir su suministro de dinero para aumentar el poder de las ganancias. La mayoría de los inversionistas no se dan cuenta de que ellos también pueden expandir su propio suministro de dinero y, en consecuencia, expandir su poder de ganancias. Las instituciones financieras hacen esto mediante su movimiento de dinero. Entre más veces se mueva un dólar, mayor será el suministro de dinero y mayor será el poder de ganancia de ese dólar.

Dicho simplemente, ¡el movimiento del dinero incrementa tu suministro de dinero! La Reserva Federal de Estados Unidos entiende muy bien esto pues es la clave para saber cómo controlar el suministro y el costo del dinero. La Constitución permite que el gobierno acuñe dinero, pero sería poco práctico controlar el suministro del dinero simplemente acelerando o desacelerando la imprenta. Si se pudiera imprimir en abundancia, el dinero pronto carecería de valor.

El sistema de la Reserva Federal de Estados Unidos controla el suministro del dinero en tres formas:

- Manteniendo una cierta porción (por lo general 10 por ciento) de todos los depósitos como una reserva que guardan los bancos. Esto ayuda a controlar la cantidad de dinero en circulación
- Ajustando la tasa de descuento que se les carga a los bancos cuando tienen que pedir dinero prestado de la Reserva Federal. Esto puede tener un impacto en la habilidad de los bancos para pedir dinero
- Utilizando las operaciones de mercado abierto para comprar y vender seguridades del gobierno. Al comprar seguridades, la Federación esencialmente crea dinero nuevo al generar

reservas para pagar por más seguridades. El Comité de Mercado Abierto Federal (FOMC, por sus siglas en inglés) también fija un objetivo para la tasa de fondos federales, que es la tasa que los bancos pagan cuando se piden dinero entre sí para préstamos rápidos para cubrir sus requerimientos de reserva.

Entonces, ¿cómo incrementa el suministro de dinero este movimiento de dinero? Digamos que las reservas de un banco se incrementan en 100 millones de dólares; puede prestar hasta 90 millones de esa cantidad a negocios e individuos, que a su vez depositan esos préstamos en ese banco o en otro, el cual a su vez podrá prestar de nuevo los fondos. Como negocio o individuo, recibes ganancias mínimas por intereses de alrededor de uno por ciento en tus depósitos "estacionados" mientras que los bancos disfrutan de mayores ganancias con la habilidad de seguir prestando (moviendo) los fondos a otros.

Nuestro asesor fiscal, Tom, ha proporcionado el ejemplo anterior de comparación de inversiones para demostrar cómo puedes aplicar esos mismos principios a tu dinero y expandir tu suministro de dinero. El ejemplo demuestra las diferencias de cómo se incrementa tu dinero cuando se invierte en un fondo de inversión, una propiedad de alquiler y una propiedad de alquiler cuya apreciación tomas prestada cada dos años.

En vez de estacionar tu dinero y ahorrar, te conviertes en tu propio banquero con la habilidad de incrementar la velocidad de tu dinero. Esto te permite beneficiarte del mismo sistema del que se beneficia el gobierno y te permite tomar el control de tu situación financiera. Considera el *control* y cómo se diferencia entre los distintos tipos de clases de activos.

Tener tu propio negocio	*Tú tienes el control*
Tener bienes raíces	*Tú tienes el control*
401(k)	*¿Quién tiene el control?*
Fondos de inversión	*¿Quién tiene el control?*
Acciones	*¿Quién tiene el control?*

Además de poder cambiar las ubicaciones de las inversiones o comprar y vender, tienes poco o nulo control sobre las inversiones en un 401(k), fondos de inversión y acciones. Las compañías individuales tienen presidentes y juntas de directores que tienen control sobre la operación del negocio subyacente.

Los inversionistas profesionales quieren CONTROL sobre sus activos y su flujo de efectivo.

Nota del autor

Sobre la educación constante

Aprender cómo encontrar la inversión adecuada y saber mi estrategia de salida ha sido un estudio de toda la vida. He cometido muchos errores. No obstante esos errores pueden ser invaluables si aprendo de ellos. Si estás interesado en llevar a cabo un estudio a largo plazo sobre cómo ser un mejor inversionista y aprender más sobre entradas y salidas, entonces es probable que quieras consultar nuestro sitio de internet gratuito o nuestra suscripción en línea. Para más información, sólo acude a richdad.com y descubre cómo puedes aprender, conocer gente como tú y averiguar sobre inversiones en todo el mundo. Es probable que estés interesado en *Rich Dad's Insiders,* una sitio de internet al que te suscribes por ese medio donde puedes jugar la versión electrónica de *CASHFLOW 101* con gente de todo el mundo, así como tener foros de discusión privados y programas educativos disponibles sólo a través de *TV de Padre Rico.*

Capítulo 8 Pregunta a Newton

Para cada acción, hay una reacción igual y opuesta.
SIR ISAAC NEWTON

Cuando dejas caer una piedra en el agua, se genera una ola a 90 grados de la línea en que está cayendo la piedra.
DOCTOR BUCKMINSTER FULLER

No es agradable engañar a la Madre Naturaleza.
MADRE NATURALEZA

Las manzanas caen de los árboles

Cuando yo estaba en la escuela, mi maestra decía: "Sir Isaac Newton descubrió la ley de gravedad mientras estaba sentado debajo de un árbol. Cuando la manzana le golpeó la cabeza, se dio cuenta de que las manzanas siempre caen hacia la tierra. Las manzanas nunca vuelan hacia el cielo".

En 1996, mientras la bolsa se dirigía hacia las nubes, muchas personas en realidad parecían creer que la Madre Naturaleza había anulado las leyes de gravedad. Cada vez que escucho que alguien dice: "Esta es la nueva economía", bien podría estar diciendo: "Las manzanas ya no caen de los árboles".

Padre rico decía con frecuencia: "No sé si las historias se repiten, pero sé que generación tras generación de nuevos inversionistas siempre repite los mismos errores. Dos errores comunes son: 1. Dejar su dinero en la mesa durante demasiado tiempo 2. Cuando los mercados se ponen ardientes, muchos se vuelven avaros y se olvidan de las leyes de la naturaleza. Ambos errores son caros."

Quién pierde dinero

Entre 2000 y 2003, millones de personas perdieron billones de dólares porque violaron las leyes de la naturaleza. Una de las leyes principales que violaron fue la de Newton: *Para cada acción, hay una reacción igual y opuesta* y la ley de la *gravedad,* o en términos simples, *todo lo que sube tiene que bajar en algún momento.* Los inversionistas promedio, al dejar su dinero en la mesa a largo plazo y al invertir en vehículos, como planes 401(k), que no les permitieron salir sin severas penalizaciones, se disponía a perder al violar las leyes de la naturaleza.

Por otro lado, un inversionista profesional sabe respetar y usar las leyes de la naturaleza. Cuando un inversionista profesional va en contra de las leyes de la naturaleza, cosa que hacen muchos, la naturaleza va a ganar. Por esa razón, un inversionista profesional le presta atención a las leyes de la naturaleza en vez de seguir los consejos financieros de vendedores de servicios financieros. Seguir las leyes de la naturaleza requiere que un profesional preste atención a las tendencias.

Tendencias que debemos observar

Una razón importante por la que la velocidad de mi dinero es vital es porque las tendencias están cambiando constantemente. En vez de diversificar en un activo como activos en papel, mi padre

rico nos animó a su hijo y a mí a aprender a mover nuestro dinero dentro y fuera de las diferentes clases de activos. Si pudiera obtener una ganancia más alta por mi negocio, mi dinero se movería ahí. Si aparecieran oportunidades de bienes raíces, yo estaría en el mercado. Si tuviera exceso de efectivo y necesitara guardarlo temporalmente, mi dinero iría a activos en papel como un fondo de protección o un bono libre de impuestos que pagara por lo menos siete por ciento. Rara vez estaciono mi dinero en un banco, en especial con las tasas de interés actuales. El dinero que está parado en un banco a una tasa de interés de uno por ciento es una pérdida garantizada porque su valor está siendo robado mediante impuestos e inflación y no está trabajando duro, lo cual significa que yo tengo que trabajar más duro.

Como dije en el capítulo anterior, tiendo a ser un inversionista, lo que significa que muevo mi dinero para adquirir el activo y luego saco el dinero, mientras conservo el activo. Un comerciante, por definición, compra y vende el activo por dinero. Yo simplemente muevo mi dinero en la mayoría de los casos.

Sé que la mayoría de los asesores financieros dicen que es una estrategia arriesgada. No obstante, permíteme explicar por qué en realidad no lo es, si tienes la experiencia y la preparación para invertir en tres clases de activos diferentes. Una de las razones por las que invertir en diferentes clases de activos es menos arriesgado que el plan de retiro promedio es de nuevo porque saco mi dinero lo antes posible, en lugar de dejar el dinero en la mesa. Eso significa que, si la bolsa cae o yo cometo un error terrible, el activo puede dañarse pero mi dinero ya se ha movido. El objetivo es adquirir activos para mantener mi dinero en movimiento.

¿Qué tan rápido se mueve tu dinero?

Por ejemplo, en 1996, cuando el oro estaba alrededor de 280 dólares la onza y el dólar era fuerte, comencé a cambiar dólares por monedas de oro. Cuando el oro alcanzó 380 dólares la onza en 2003, vendí una parte de las monedas, recuperé mi dinero, salí y conservé una cantidad considerable de monedas de oro de una onza. Si el oro no hubiera subido de valor, mi dinero seguiría seguro en un activo tangible, porque compré las monedas cuando el precio del oro era bajo y el valor del dólar, alto. Cuando la tendencia cambió y el precio del oro subió y el dólar bajó, los dólares y las monedas de oro cambiaron de lugares.

Si te gustaría aprender más sobre la velocidad del dinero, simplemente juega mis juegos de mesa *CASHFLOW 101 y 102, CASHFLOWforKids* o nuestros juegos electrónicos *CASHFLOW THE W-GAME y CASHFLOW for Kids at home* (que se encuentra en nuestro sitio www.richdad.com) con regularidad y pronto tu mente comenzará a ver cómo acelerar la velocidad de tu dinero. Los juegos *CASHFLOW* son los únicos que tienen las lecciones sobre velocidad de dinero diseñadas al interior. Si tu dinero tiene velocidad, puedes moverlo para alejarlo del daño y para llevarlo al siguiente mercado antes de que el nuevo tome velocidad.

Diversificación ***versus*** tendencias

Hace unos días escuché un anuncio en televisión que decía: "La estrategia número uno para los inversionistas es diversificar". Eso puede ser cierto para los inversionistas *amateurs,* pero no para todos los inversionistas. Para mí, la *diversificación* es sólo parte del consejo de ventas para hacer que el inversionista promedio compre más participación de acciones y fondos de inversión. Sería lo mismo que ir a comprar un coche usado y preguntar: "¿Qué pasa si el coche que compro es un limón?" Naturalmente el vendedor de coches usados diría: "Le recomiendo que diversifique.

Compre seis autos en vez de uno. De esa manera si uno es un limón, de todas formas usted puede llegar a tiempo a trabajar".

Las tendencias pueden ser tus amigas o tus enemigas

Si *diversificación* no es la número uno, ¿entonces cuál es? La respuesta es las *tendencias,* porque son el movimiento de las leyes de la naturaleza a través del mercado. Los inversionistas profesionales con frecuencia dicen: "La tendencia es tu amiga". Padre rico decía: "Las tendencias pueden ser tus amigas *o* tus enemigas". Entre 1980 y 2000 la tendencia del mercado era a la alza. Era fácil hacer dinero. Sólo ponías tu dinero en el mercado y, como por arte de magia, el valor del activo aumentaba. Sin embargo, de repente, en marzo de 2000, la tendencia cambió de dirección y los inversionistas que no cambiaron con la tendencia perdieron billones de dólares, aunque estuvieran diversificados.

El juego del dinero

Hay muchas razones por las que tantas personas perdieron mucho dinero. Algunas son:

1. No le prestaron atención a la tendencia
2. Dejaron su dinero en la mesa
3. Invirtieron en planes que los esposaban a la mesa
4. Tenían malos asesores que nos les dijeron que debían salir
5. No sabían a dónde más ir
6. Siguieron dejando su dinero en la misma clase de activos esperando que regresara la tendencia

Las tendencias que hay que observar

La razón por la que este capítulo se titula "Pregunta a Newton" es porque todas las tendencias siguen las leyes de la naturaleza. Mucho antes del 11 de septiembre, mi padre rico nos había entrenado a su hijo y a mí para prestar mucha atención a las tendencias. Decía: "Casi tan seguro como pueden ver las ondas que se forman en el agua de un estanque, un inversionista puede ver una onda en el mercado y actuar al respecto. Si actúas lo suficientemente pronto, la onda te puede ayudar, si la ignoras, puede dañarte".

En el mundo posterior al 11 de septiembre de 2001, es más importante que nunca notar las tendencias y no violar las leyes de la naturaleza. A continuación se encuentran algunas de las tendencias que observo actualmente y que uso para tomar algunas de mis decisiones financieras. Si estudias esas tendencias, tendrás una mejor oportunidad de hacer dinero en lugar de perder dinero.

PRIMERA TENDENCIA A OBSERVAR: DEMOGRAFÍA

"La demografía es destino", dijo Auguste Comte, un filósofo francés del siglo xrx. Una razón por la que tengo una actitud aguerrida al invertir en bienes raíces en Estados Unidos, aunque habrá auges y caídas en el mercado de bienes raíces, es porque Estados Unidos tiene una población en crecimiento. En el año 2000, la última vez que se hizo un censo, había 281 millones de norteamericanos. La predicciones de los demógrafos indican que para el 2025, la población podría ser de 350 millones o incluso de 400 millones.

Para darte una idea de qué tan rápido ha crecido la población de Estados Unidos, los siguientes números muestran la tendencia:

1867	*37 millones*
1900	*76 millones*
2000	*281 millones*
2025	*¿350 – 400 millones?*

Si esos números predichos son precisos, para el 2025, ¿qué crees que le sucederá al precio de los bienes raíces? Si crees que actualmente es caro, apuesto a que para el 2025 el precio aumentará aún más.

Por otro lado, Japón tiene una población en disminución. De acuerdo con un artículo titulado "Japón: Envejecimiento de la población y el cambio fiscal" en el número de marzo de 2001 de *Finance éf Development,* una revista trimestral del Fondo Monetario Internacional, para el 2025 habrá una persona anciana por cada dos personas en edad laboral en Japón. El artículo también afirma:

> Los cambios demográficos serán una característica de definición en Japón en el futuro previsible. Un declive sostenido en las tasas de fertilidad trae consigo un rápido envejecimiento y disminución de la población de Japón que se puede esperar que continúen en este siglo. Este cambio demográfico drástico es probable que tenga implicaciones sociales y económicas profundas, incluyendo un crecimiento más lento en resultados durante algún tiempo. La alta deuda pública y las dinámicas adversas de la población cada vez limitan más la capacidad de maniobrar del gobierno, lo cual sugiere que al final se necesitarán fuertes ajustes de política para volver a poner en un nivel sostenible las finanzas públicas. Las reformas que se están implantando actualmente en los sistemas de pensiones y de salud son un paso en la dirección adecuada, pero se necesitarán más medidas para evitar un aumento considerable en los impuestos de nómina y transferencias gubernamentales que distorsionarían incentivos y obstaculizarían el crecimiento.

Si esas predicciones para ambos países se convierten en realidad, ¿en qué país crees que los bienes raíces serían una mejor inversión?

SEGUNDA TENDENCIA A OBSERVAR: DEUDAS

Una de las razones para la explosión en deuda personal y gubernamental es que hoy *el dinero no es dinero, es deuda.* Un hecho menos conocido es que hace años, el dólar estadounidense era dinero real. De niño, solía ver mi billete y decía "Silver Certificate" ("Certificado de Plata") en la parte superior. Eso significaba que el dólar estadounidense era dinero real respaldado por plata u oro, activos tangibles. El 15 de agosto de 1971, el presidente Nixon anunció que Estados Unidos ya no tendría respaldo monetario en oro. Hoy un dólar estadounidense tiene la leyenda "Federal Reserve Note" ("Nota de la Reserva Federal") en la parte superior. Eso significa que nuestro dólar ya no es dinero real respaldado por activos. Hoy nuestro dinero es *deuda,* un pasivo, un iou, un nexo con el gobierno de Estados Unidos.

Una razón por la cual los ricos se vuelven más ricos

La acción de cambiar el respaldo del dólar de Estados Unidos de plata y oro a deuda ha tenido muchos resultados. Uno es que la brecha entre los ricos y todos los demás se ha hecho más ancha y más profunda. Durante los últimos 30 años, algunos de los cambios son:

1. El *New York Times* reportó que hoy en Estados Unidos, 13 mil de las familias más ricas tienen casi tanto ingreso como los 20 millones de pobres
2. El salario anual en Estados Unidos, expresado en dólares, de 1998 (es decir, ajustado por la inflación) fue:

Compensación del trabajador

1970	*32 522 dólares*
1999	*35 864 dólares*

Un aumento de aproximadamente 10 por ciento a lo largo de 30 años. En ese mismo periodo, según la revista *Forbes,* la compensación anual real de los 100 directores ejecutivos más importantes fue:

Compensación de los directores ejecutivos

1970	*1.3 millones o 39 veces el pago del trabajador promedio*
1999	*37.5 millones o más de mil veces el pago del trabajador promedio*

La razón por la que el cambio en la moneda en 1971, de plata y oro a deuda, es tan importante, es porque una vez que el dólar se convirtió en deuda, el gobierno y los negocios grandes tuvieron que animar a todos a endeudarse. Si la persona común y corriente no adquiría deudas, la economía no se expandiría. Si esa persona no podía adquirir más deudas, entonces la economía hubiera comenzado a contraerse. Por eso es tan importante observar esta tendencia.

Estados Unidos en las décadas de los cincuenta y sesenta era realmente una sociedad de clase media. Estaba cercano al mundo que mostraba el popular programa de TV *Leave It to Beaver.* Había un sentido de justicia en la sociedad aunque los profesionales muy preparados, los administradores de nivel intermedio, o los maestros universitarios, con frecuencia afirmaban que ganaban menos que los trabajadores obreros sindicali-zados. Después de 1971, el mundo de clase media de Estados Unidos comenzó a desaparecer. Quienes pudieron acelerar su ingreso más rápido que la devaluación del dólar tuvieron éxito. Quienes trabajaban por el dólar empezaron a rezagarse en poder adquisitivo y usaron la deuda personal para complementar la brecha.

Hoy, mientras escribo, con tasas de interés tan bajas, millones de personas están aún más endeudadas. La reacción del crédito fácil y barato será un incremento drástico en bancarrotas, juicios de liquidación hipotecaria y vidas arruinadas financieramente porque tendrán manchas sustanciales en sus registros crediticios. Aunque la economía crecerá, lo hará a un costo terrible para quienes siguen trabajando duro por dinero y tienen muy poca educación financiera.

Dos carreras: una para ti y otra para tu dinero

Esa es una razón más por la cual hago la pregunta: "¿Qué no es tiempo de que empecemos a enseñar inteligencia financiera y responsabilidad financiera en nuestras escuelas?" Hoy, demasiados jóvenes están dejando la escuela y están empezando por el camino financiero equivocado a temprana edad. Si supieran un poco sobre dinero, administración financiera, impuestos, crédito e inversión, podrían tener una mejor oportunidad de una vida mejor.

Hoy, todos necesitamos dos carreras una para nosotros y una para el dinero. Por ejemplo, mientras yo hago mi dinero como autor, que es mi carrera, mi dinero trabaja en los bienes raíces. Si un niño supiera que el gobierno cobra un impuesto más alto por la *mano de obra física* de los trabajadores que por la *mano de obra financiera,* muchos se sentirían más inspirados a hacer que su dinero trabajara duro por ellos.

En mi opinión, ese cambio poco notado en el valor del dinero en 1971, ha ocasionado uno de los efectos financieros dominó más grandes del mundo. Una vez que nuestro dólar no estuvo respaldado por activos reales la brecha entre los ricos y todos los demás se aceleró. Este cambio en el valor de nuestra moneda es una de las razones principales por las que los ricos se están volviendo excesivamente ricos y los pobres y la clase media trabajan cada vez más duro por menos dinero, se endeudan más y pagan impuestos más altos.

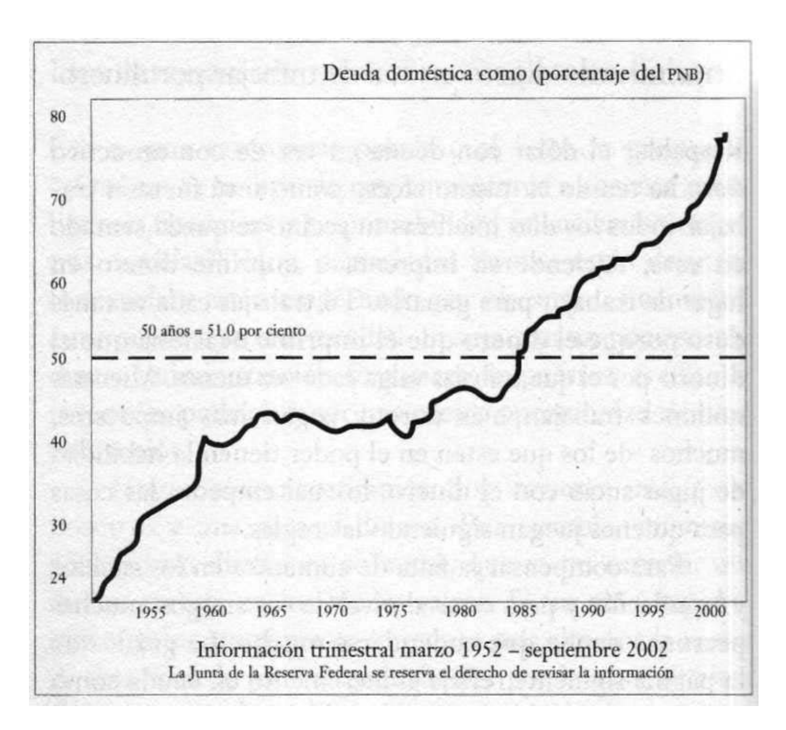
Imprimiendo dinero en vez de trabajar por dinero

Respaldar el dólar con deuda en vez de con un activo duro ha tenido el mismo efecto como si tú fueras a trabajar todos los días mientras tu vecino se queda sentado en casa, enciende su imprenta e imprime dinero en lugar de trabajar para ganarlo. Tú trabajas cada vez más duro porque el dinero que él imprime ocasiona que el dinero por el que trabajas valga cada vez menos. Mientras millones trabajan más duro y pagan más impuestos, muchos de los que están en el poder tienen la habilidad de jugar sucio con el dinero, lo cual empeora las cosas para quienes juegan siguiendo las reglas.

Para compensar la falta de aumentos en los sueldos y la inflación y para estar al nivel de sus amigos, muchas personas tienen que endeudarse mucho. La gráfica de la página siguiente refleja el incremento en deuda como un porcentaje del PNB (Producto Nacional Bruto).

Por qué aumenta la deuda

Después de que Estados Unidos dejó de respaldar el dólar con activos reales, la deuda nacional comenzó a crecer. La razón por la que la deuda se incrementará es que así es como crece la economía ahora. Como nuestro dólar ya no es un activo sino un instrumento de deuda, para que el sistema monetario actual funcione, las personas y los negocios tienen que adquirir cada vez más deudas. Si las personas y las empresas dejan de pedir prestado, todo el Sistema de la Reserva Federal deja de crecer y comienza a hacer implosión.



Por esa razón, aunque la gráfica muestra a los norteamericanos muy endeudados, las instituciones de préstamo siguen encontrando nuevas maneras de hacer que la gente siga pidiendo prestado. La mayoría hemos escuchado a algún vendedor de coches que dice: "Aunque tengas deudas malas, bancarrota o un juicio hipotecario, entra. Nosotros te ayudaremos a resolver tus problemas de crédito de manera que puedas manejar un auto nuevo hoy".

Siempre recuerda que como el dinero ahora es deuda, la deuda debe incrementarse. La pregunta es, si incrementar la deuda es acción, entonces ¿cuál es la reacción igual y opuesta? Además, ¿qué sucede si la gente deja de endeudarse?

¿Cuánto es un billón de dólares?

Una de las preguntas que me hacen con frecuencia es: "¿Cómo vamos a pagar la deuda nacional?" Como la persona promedio en Estados Unidos está ganando menos de 50 mil dólares, la mayoría tiene dificultades para imaginar cuánto es un billón de dólares. La siguiente es una comparación entre un millón, mil millones y un billón de dólares.

¿Cuánto tomaría contarlo?

Si comenzaras a contar dólares a un ritmo de uno por segundo, tardarías:

12 días	*$1 millón*
32 años	*$1 000 millones*
31 688 años	*$1 billón*

Como dije antes, Alan Greenspan reconoció que Estados Unidos tiene una deuda de 18 billones de dólares sólo por Seguro Social y Medicare. ¿Cómo vamos a pagar esa deuda? ¿Quién va a pagarla? ¿Qué le sucede a Estados Unidos si esa tendencia continúa?

Aunque no soy un economista formado como Alan Greenspan, mi bola de cristal dice que la respuesta a la deuda excesiva es imprimir todavía más dinero. Una razón para imprimir más dinero es pagar la deuda del gobierno con dólares más baratos, de menor valor. Si eso sucede, significa que el precio de tu casa va a aumentar, tus ahorros valdrán cada vez menos y la mayoría de las personas tendrán que trabajar más duro para mantener el ritmo del costo de la vida. Si los precios se elevan porque tu dólar vale cada vez menos, se llama *inflación.* Cuando hay inflación, los deudores son ganadores y los ahorradores son los perdedores. Si hay una inflación excesiva, ¿puedes darte el lujo de retirarte? ¿Puedes darte el lujo de simplemente estacionar tu dinero a largo plazo y esperar que el administrador de tu fondo de inversión pueda superar el mercado y la inflación?

¿Y qué hay si la deflación es rey?

Por supuesto, la inflación puede no ocurrir y las cosas pueden ser completamente opuestas, lo que significaría una *deflación.* Tengo un amigo que dejó Buenos Aires en 2002 sin otra cosa que la camisa que llevaba puesta. Dijo: "Un día era rico y al siguiente pobre. Un día mi casa valía 450 mil dólares y ahora puede valer 45 mil, si encuentro quien la compre". Sus palabras finales fueron: "Lo que me sorprendió fue la rapidez del cambio. No mvimos advertencia. El cambio ocurrió de la noche a la mañana". Aunque las condiciones de Argentina no son las mismas que las de Estados Unidos, hay semejanzas que me preocupan.

La deuda es peor que ser pobre

En 1929, después de la caída de la bolsa, el gobierno cortó el suministro de dinero. En otras palabras, no había dinero y la Gran Depresión había comenzado. En mi opinión, una de las razones por las que se cortó el suministro de dinero fue porque en esos días el dinero era dinero real. Era real porque estaba respaldado por metales preciosos. Como país, seguíamos en el estándar del oro. Como era dinero real, cada vez que había miedo o deuda o desconfianza, el dinero real se escondía.

En 2000, cuando cayó la bolsa, en lugar de cortar el suministro de dinero, la Reserva Federal inundó el mundo con dinero. Una de las razones por las que no tuvimos el tipo de gran depresión que tuvimos en los treinta es porque hoy muchas personas tienen dinero, así que no son pobres, pero lo que más importa es que es mucho más fácil endeudarse. Las tarjetas de crédito no existían durante la Gran Depresión. El problema es que como hay tanto dinero falso y tanta deuda, muchas personas están en peor forma financiera que si fueran pobres. Hoy, millones de personas están muy endeudadas, lo cual significa que tenemos un tipo de depresión diferente. Es la depresión emocional de tener mucha riqueza material pero toneladas de deuda.

Como establece la Ley de Newton: "Por cada acción, hay una reacción igual y opuesta". Una de las razones por las que quieres ser un mejor inversionista con muy poco de tu dinero en la mesa es porque quieres estar preparado para la reacción a toda esa deuda. Cuando llegue esa reacción, ten tu dinero listo para comenzar a moverlo y escoger activos reales, lo cual incrementará la velocidad de tu dinero, si sabes lo que estás haciendo.

TERCERA TENDENCIA A OBSERVAR: TASAS DE INTERÉS

Cuando la bolsa comenzó a caer en marzo de 2000, la Reserva Federal bajó las tasas de interés. Una reacción a los precios de las acciones y las tasas de interés que estaban bajando fue un aumento en los precios de los bienes raíces. No sólo las tasas de interés más bajas animaron a la gente a moverse a bienes raíces, sino que las tasas más bajas castigaron a los ahorradores. Al bajar las tasas

de interés, el gobierno estaba enviando una señal a los ahorradores de que sacaran el dinero del banco y lo pusieran en el mercado.

A los banqueros no les gustan los ahorradores

Aunque la mayoría de las personas creen que los ahorradores son inteligentes y buenos, la realidad es que a tu banquero no le gustan los ahorradores los deudores. Los banqueros preferirían tener un cliente que pida prestados 10 millones que un cliente que deposite 10 millones. ¿Por qué? Porque tus ahorros son un activo para ti pero un pasivo para el banco. Eso significa que el banco gana más dinero al prestarte dinero que al guardarlo. Así que las tasas de interés más bajas han animado a cada vez más gente a pedir en vez de ahorrar. La pregunta es: ¿qué sucede cuando las tasas de interés vuelven a subir, si es que vuelven a subir?

A finales de la década de los setenta y a principios de los ochenta, a medida que aumentaban los precios de oro, plata y petróleo, las tasas de interés aumentaron 20 por ciento antes de volver a bajar. ¿Eso volverá a ocurrir? Sólo el tiempo lo dirá. Si después de años de tener un ambiente de tasas de interés bajas el péndulo se va al otro lado, y las tasas de interés empiezan a subir de nuevo, espera cambios masivos en la economía.

¿Por qué crees que las tasas de interés subirán, aunque están en niveles bajos hoy en día? Una razón es de nuevo la Ley de Newton. Mi bola de cristal siente que el gobierno de Estados Unidos tendrá que imprimir cada vez más dinero para mantener a flote la economía. Si el gobierno imprime dinero en exceso, quienes trabajan por dinero se quedarán rezagados financieramente. Más que simples pérdidas de dinero por acciones, una de las mayores pérdidas de los norteamericanos ha sido la pérdida de valor de su dinero. No sólo la bolsa estuvo bajando entre 2000 y 2003, también lo hizo el valor del dólar estadounidense. Relativo al valor de otras monedas, los norteamericanos asumieron 20 por ciento de pérdida adicional en riqueza. Por eso es importante prestar atención a la inflación, a las tasas de interés, al precio del oro y a la deuda del gobierno.

CUARTA TENDENCIA A OBSERVAR: PRECEDENCIA Y REZAGO

Cuando se arroja una piedra al agua, no sólo hay una reacción igual y opuesta, sino que también hay mía reacción de 90 grados, que es la onda que vemos en el estanque. Ese es un ejemplo *de precedencia.* El retraso de cuando la piedra toca el agua hasta que la onda llega a la orilla externa se conoce como *rezago.* Ambos son principios universales o leyes de la naturaleza.

La razón por la cual son importantes precedencia y rezago es porque demasiados inversionistas sólo ven la acción de una piedra y no la reacción omniesférica completa retrasada. Un ejemplo crudo sería un conductor que observa al coche de enfrente pero que no logra ver al tren que viene de un lado.

En 1990, muy pocos inversionistas tenían una línea directa con los mercados financieros. Las únicas personas que tenían acceso al mercado eran los bancos y los miembros de otras instituciones financieras importantes. Hoy, debido al internet, millones de inversionistas tienen acceso a la bolsa en tiempo real. Si un precio se mueve un centavo, muchos inversionistas están reaccionando de una u otra manera casi al instante. ¿Esto significa que tienes que observar el mercado tan de cerca? La respuesta es no, no si no quieres.

Una de las razones por las que las leyes de precedencia y rezago son importantes es porque puedes tener una visión mayor del mercado, en vez de observarlo segundo por segundo. Por ejemplo, cuando observas la tendencia en la población, puedes planear tus inversiones en bienes raíces conforme a ella. En lugar de entrar en pánico cuando se elevan los precios de las casas,

puedes esperar pacientemente, sabiendo que a largo plazo los precios volverán a bajar, antes de volver a subir. O puedes comprar un terreno poco costoso y esperar a que el pueblo crezca. Cuando Kim y yo nos mudamos a Phoenix, Arizona, lo hicimos porque Phoenix era la ciudad de más rápido crecimiento en Estados Unidos. Eso fue hace 12 años. En ese periodo, no siempre ha sido la número mío, pero siempre ha sido la primera o segunda en crecimiento.

En lo que respecta a mi negocio, uso la misma visión en las tendencias. A medida que los nacidos durante el *baby boom* se acerquen al retiro y entiendan la realidad de no tener suficiente dinero ahorrado para el retiro, la demanda de educación financiera sólo aumentará. En vez de invertir mi tiempo en una industria poblada y madura, como las de automóviles y aerolíneas, preferiría invertir mi tiempo creando negocios donde la demanda por su producto o servicio sólo se incremente a largo plazo.

Un aumento en negocios personales pequeños

Con una población que está envejeciendo combinada con despidos corporativos masivos, la gente está comenzando a darse cuenta de que la seguridad laboral es un mito y sus 401(k) y otros planes de retiro pueden no proporcionar seguridad financiera a largo plazo. Creo que la tendencia hacia la creación de nuevos negocios se incrementará exponencialmente. Muchos administradores de nivel intermedio se están convirtiendo en asesores autoempleados cuando su esfuerzo por buscar que los vuelvan a contratar resulta infructuoso.

Esta tendencia estará en la gente que empiece nuevos negocios, compre franquicias o busque empezar negocios dentro de industrias como la de la mercadotecnia en red. Con frecuencia defiendo los negocios de mercadotecnia en red porque proporcionan una entrada de bajo costo a las personas que inician negocios mientras que también les proporcionan entrenamiento y mecenazgo importantes. Crear negocios exitosos permite que la gente tome el control de su propia seguridad financiera a largo plazo. Recuerda, sin embargo, que siempre es importante hacer tu investigación antes de unirte a algún grupo de mercadotecnia en red o antes de comprar una franquicia.

QUINTA TENDENCIA A OBSERVAR: INTELIGENCIA FINANCIERA

Una de las tendencias más importantes que he aprendido a observar es la relación entre mi dinero y mi inteligencia financiera. Cuando le pegué al gordo a los veintitantos debido a mi negocio y mis inversiones en bienes raíces, sinceramente pensé que era un genio de las finanzas. De hecho pensé que como mi ingreso estaba subiendo mi inteligencia financiera también estaba subiendo. De nuevo, estaba violando la Ley de Newton. En vez de que mi inteligencia financiera aumentara con mi ingreso, se fue por otro lado.

Aunque es una lección dolorosa, he llegado a darme cuenta de que entre más exitoso me vuelvo financieramente, más necesito cuidar mi ego y mi arrogancia. En lugar de volverme más arrogante, lo cual no es inteligencia financiera, procuro ser más agradecido *y* humilde, de modo que pueda continuar aprendiendo y ganando más, en vez de devolverle todo al mercado, cosa que he hecho. He aprendido de la manera difícil la lección de que no sólo mi dinero sigue las leyes de Newton, sino también mi inteligencia.

Unas palabras para terminar

Padre rico decía: "Obedece las leyes de la naturaleza. Siempre recuerda que a la Madre Naturaleza no le preocupa si eres millonario o pobre. Si ambos saltan de un edificio alto sin paracaídas, la ley de gravedad tratará a las dos personas por igual".

Notas de Sharon _ =

Investigar y analizar las tendencias nunca ha sido más fácil. Con los motores de búsqueda que ahora están disponibles en internet, la información sobre tendencias es fácil de encontrar si te tomas el tiempo para buscarla. El problema con frecuencia es tener *demasiada* información y no saber cómo encontrar lo que estás buscando. También es importante verificar la vigencia de la información y determinar si la información se proporciona como *información* o como *herramienta de ventas.* Recuerda analizar esa información con expertos en el campo. Tus asesores te ayudarán a determinar cómo estructurar tu estrategia de inversión para obtener la máxima ventaja de las tendencias.

Algunos de los lugares donde yo encuentro información valiosa además de los que enlistó Robert en el capítulo 6, "Pregunta a un periodista", son:

Tendencias en negocios

NFIB Research Foundation (Fundación de Investigación NFBi) Small Buisiness Administration Office (Oficina de Defensa para los Pequeños Negocios)
SCORE

Kauffman Foundation (Fundación Kauffman)

Tendencias en bienes raíces

reis.com
Nacional Real Estate Investor (Inversionista Nacional en Bienes Raíces (www.nreionline.com)
Boletines de noticias locales de bienes raíces

Tendencias en activos en papel

Wall Street Journal
Bond Market Association (Asociación de Mercado de Bonos) (www.investinginbonds.com)

Como un recordatorio, al trabajar con cualquier información determina si está involucrado un vendedor o un consejo de ventas. Su información puede conservar su validez, pero debes estar preparado para tomar tu decisión de inversión con completo conocimiento de la transacción. Robert a menudo habla sobre pagarles bien a tus corredores, sólo debes saber por qué se les paga y que la ganancia sobre tu inversión está en la estrategia.

Capítulo 9 Pregunta al Padre Tiempo

Todo inversionista debe saber cuando una flor está por brotar y cuánto tiempo va a durar así.
PADRE RICO

Una de las ventajas únicas de asistir a la Academia de la Marina Mercante de Estados Unidos en Nueva York fue el año en el mar. Cada alumno pasaba un año como oficial subalterno en distintos barcos mercantes que llevaban cargamento a puertos de todo el mundo. Pasé mucho tiempo en buques de carga, barcos tanque y barcos de pasajeros. Quise pasar algún tiempo en un remolcador, pero nunca me asignaron.

Durante mi año en el mar, entre los 19 y 20 años, viajé a Japón, Hong Kong, Tailandia, Vietnam, Tahití, Samoa y otras islas del Pacífico. Otros compañeros navegaron a Europa, Canadá, África, América del Sur y Australia. Aunque yo quería ir a Europa, África y América del Sur, mi interés primario estaba en navegar a través de las islas del Pacífico, lo cual hice y me encantaría volverlo a hacer.

Estar embarcado me dio mucho tiempo para leer. No sólo leí mis libros de texto profesionales sobre barcos, como requisito de mi curriculum por correspondencia mientras estaba embarcado, también leí libros sobre dinero, oro, los grandes exploradores, inversiones y mercado internacional. El problema fue que muy pronto me interesé más en dinero, oro, inversiones, exploradores y mercado internacional que en barcos, navegación y manejo de carga.

Los compañeros no estaban interesados en invertir

Después de la lección sobre inversión de mi padre rico y después de pasar tanto tiempo leyendo sobre dinero e invertir cuando estaba en el mar, me pareció aún más difícil relacionarme con mis compañeros. Un día, durante un descanso de regreso a clases en Nueva York, empecé a contarles a mis compañeros lo que estaba aprendiendo sobre el mundo de las inversiones.

"¿Por qué desperdicias tu tiempo estudiando sobre las inversiones?", me preguntó Jeff de forma sarcástica. "Invertir es riesgoso. Es apostar".

"Invertir es mi futuro," le dije defendiéndome. "No planeo trabajar toda mi vida".

"Bueno, yo tampoco planeo trabajar toda mi vida," dijo Jeff. "Voy a conseguir un trabajo en una compañía grande de barcos, voy a convertirme en capitán de un barco algún día y me voy a retirar con la pensión de la compañía. No me voy a preocupar por mi retiro. Alguien más lo va a hacer por mí".

Uno o dos de mis compañeros estaban interesados en lo que yo estaba aprendiendo de las inversiones pero, en general, la mayoría estaba enfocado en su educación profesional y no en su educación financiera.

Los tiempos estaban cambiando

Mi tiempo en la academia duró cuatro años, de 1965 a 1969. Era muy común durante esta época que la gente no se preocupara por invertir o por su retiro. Mi generación todavía vivía bajo el paraguas de la generación de mis padres, la generación de la Segunda Guerra Mundial. La generación de mis padres, en su mayoría, no se preocupaba por el retiro o invertir porque esperaba conseguir un trabajo en una gran corporación o en una agencia del gobierno. También contaban con el Seguro Social y Seguro Medicó. Como generación, muchos no le daban importancia a su educación financiera, a invertir y a su portafolio de inversiones. El sistema educativo en el que estábamos reflejaba esa actitud hacia el retiro, la cual era que el retiro era la responsabilidad de alguien más. Hoy muchas escuelas todavía reflejan esa anticuada actitud hacia el dinero.

En los años sesenta y a principios de los setenta, los Beatles, Bob Dylan, la Guerra de Vietnam, las protestas estudiantiles y la renuncia del presidente Nixon estaban en la mente de los jóvenes, no las inversiones ni el retiro. Poco sabíamos que como generación nos dirigíamos a los tiempos más volátiles de la economía en la historia. En 1971 cuando el presidente Nixon *sacó* a Estados Unidos del patrón oro significó que el dólar se podía imprimir con libertad. La razón por la cual el cambio del patrón oro significa tanto es porque, antes del cambio, cada dólar tenía un respaldo de algún metal precioso, ya fuera oro o plata. Hoy en día, el dólar estadounidense lo respalda la *deuda* y la promesa de los contribuyentes estadounidenses de pagar esa deuda, la que es considerable y sigue creciendo.

El más grande de todos los cambios

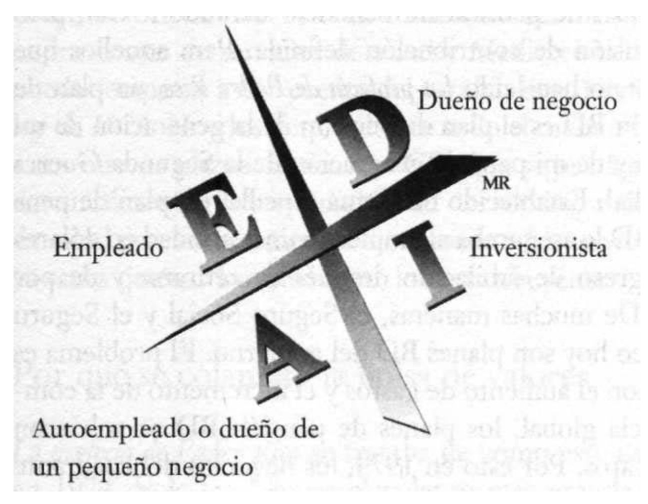
Durante los años sesenta y setenta, el presidente Nixon trabajó para abrirle las puertas a China. El efecto de este cambio en la política exterior hace ya décadas apenas se empieza a sentir hoy. Hoy, mientras pasan muchas cosas buenas gracias a los esfuerzos de Nixon en China, también hay millones de personas que están perdiendo sus trabajos por culpa de trabajadores en China. Aunque apoyo el comercio con China, me preocupa la pérdida de trabajos manufactureros bien pagados que estamos perdiendo y la gente que se ve afectada por estas pérdidas. Durante la década de los sesenta, cuando algunos de mis compañeros dijeron no estar interesados en invertir, estos cambios financieros no habían ocurrido y el impacto de esos cambios no habrían de sentirse en años.

Entonces, el 11 de noviembre de 2001, los ministros de comercio de todo el mundo aprobaron oficialmente la entrada de China a la Organización Mundial de Comercio (OMC) después de 15 años de negociaciones. Esto introdujo a 1.3 mil millones de personas al sistema del mercado internacional. Este evento tendrá una tremenda consecuencia en nuestra economía por años, incluso décadas.

Un cambio muy grande

En 1974, cuando el presidente Gerald Ford aprobó la Ley de Seguridad de los Ingresos de Jubilación para los Empleados (**ERISA** por sus siglas en inglés), que después llevó al plan 401(k) y otros planes de pensiones, los cambios financieros comenzaron a acelerarse. La razón por la cual la **ERISA** de 1974 y la reforma de las pensiones que surgieron más adelante son tan simbólicas es porque esta ley da a conocer a lo largo de Estados Unidos y del mundo que los patrones ya no eran responsables del bienestar financiero del empleado una vez que éste ya no trabajara. En otras palabras, viendo el Cuadrante de Flujo de Efectivo:

El cuadrante D ahora le está diciendo al cuadrante E, "Ustedes empleados tienen que convertirse en inversionistas del cuadrante I". Les guste o no, este cambio a las pensiones tendrá efectos a largo plazo en todos nosotros en los años por venir.



El problema es más grande de lo que imaginé

En otoño del 2002 publiqué *La profecía de Padre Rico,* un libro que atrajo mucha publicidad negativa por parte de periodistas financieros que trabajan para la máquina de Wall Street. Aunque sí esperaba la crítica, me decepcionó presenciar directamente lo lejos que estos periodistas estaban dispuestos a llegar para distorsionar la verdad y aún mentir en sus esfuerzos por desacreditarme a mí y al mensaje dentro de *La profecía de Padre Rico.*

Lo interesante es que *La profecía de Padre Rico,* escrito en 2000 y 2001, aunque acertado, no era acertado porque subestimé lo serio que es realmente el problema. Para el 2003, por más verdad que empezaba a colarse, comencé a darme cuenta de que el problema es mayor de lo que imaginé.

La profecía de Padre Rico está a punto de cambiar de BD, plan de pensión de beneficio definido a CD, plan de pensión de contribución definida. Para aquellos que tal vez no han leído *La profecía de Padre Rico,* un plan de pensión BD es el plan de pensión de la generación de mi mamá y de mi papá, la generación de la Segunda Guerra Mundial. Establecido de forma sencilla, un plan de pensión BD le aseguraba al empleado una cantidad en dólares en ingreso de jubilación después de retirarse y de por vida. De muchas maneras, el Seguro Social y el Seguro Médico hoy son planes BD del gobierno. El problema es que, con el aumento de gastos y el incremento de la competencia global, los planes de pensión BD se volvieron muy caros. Por esto en 1974, los negocios del cuadrante de la gran D motivaron al gobierno de Estados Unidos a aprobar la **ERISA**, lo cual fue el principio de un alejamiento de los planes BD y llevó a definir planes de contribución, en los que el empleado se convierte en el responsable de su propio retiro, un plan de pensión CD.

Un plan de pensión CD es sólo eso. Los beneficios del empleado están *definidos* de acuerdo con lo que el empleado y el patrón han *contribuido.* Si el empleado y el patrón no han contribuido, o la bolsa de valores se colapsa y contribuciones combinadas se eliminaron, el empleado recibe lo que quede, si es que algo queda. Si el empleado se queda sin dinero a la edad de 92, ya no es problema del patrón como hubiera sucedido si el empleado hubiera tenido un plan BD. Hay una gran diferencia más entre la mayoría de los planes BD y CD. Los patrones que ofrecen planes de pensión BD de grandes corporaciones por lo regular también tienen planes con beneficios médicos disponibles para sus empleados para el retiro. Un CD no. Si estás consciente del incremento en los costos de servicios de salud y Medicare tal vez te puedas empezar a dar cuenta del cambio que desató esta ley de 1974. Hoy los empleados en todo el mundo tienen estos nuevos planes de pensión CD, que se pueden quedar sin dinero, y la responsabilidad del servicio médico y de salud para estos retirados han pasado a los servicios de ya sabes quién... Lo adivinaste, los contribuyentes.

Por qué se colapsará la bolsa de valores

La profecía de Padre Rico se trataba de cómo este cambio en 1974 de la ley llevaría al colapso más grande de la historia de la bolsa de valores. La razón por la que la bolsa de valores colapsará es porque, en todo el mundo, habrá millones de personas que empezarán a retirarse al mismo tiempo. Ahora bien, no tienes que ser un genio para darte cuenta que las bolsas de valores bajarán si la gente empieza a sacar su dinero. Solamente en Estados Unidos, hay un estimado de 83 millones de personas que nacieron durante el *baby-boom,* un grupo que empezará a retirarse a la fuerza cerca de 2012. No todos los 83 millones tienen dinero en la bolsa de valores, pero algunos millones sí. Encima de eso, hay una falla en la ley que más adelante creó el 401(k). La ley establece que cuando una persona con un 401(k) cumple 70 y medio, *debe* empezar a retirar su dinero. ¿Por qué? Porque la oficina de impuestos, el **IRS**, quiere que se le paguen los impuestos que se han diferido durante todos los años en los que el empleado estuvo trabajando. En el año 2016, el primer nacido durante el *baby-boom* cumple 70 y medio y es el momento aproximado en el que la casa de cartas se va a venir abajo, resultando en el colapso más grande de la bolsa de valores en la historia del mundo. El libro no tenía la intención de ser mi libro pesimista. Tenía la intención de ser un libro revelador. La segunda mitad del libro trata de las inversiones alternativas que uno podría hacer, además de la bolsa de valores.

Ahora ya puedes entender por qué las instituciones financieras tenían a sus periodistas haciendo su mejor esfuerzo para desacreditarme a mí y a mi libro.

Por qué es peor

Como dije, *La profecía de Padre Rico* se escribió en 2000 y 2001. En el libro, supuse que los planes de pensión BD eran más seguros y mejores para los empleados. Para el 2003, se empezó a colar la noticia de que los planes de pensión BD, los planes de mi mamá y mi papá, también estaban en una mala situación financiera. En *La profecía de Padre Rico,* planteo que los empleados con planes de pensión BD estaban en una mejor situación que los empleados con un plan de pensión CD. Qué equivocado estaba. Muchos planes de pensión BD están en una terrible condición financiera y los empleados no lo saben. ¿Por qué no lo saben los empleados? Porque nadie tiene que revelarles a los trabajadores la condición de su plan de pensión, aunque el empleado pregunte.

Qué es bueno para General Motors

Hay un viejo dicho que dice, "Lo que es bueno para General Motors es bueno para el país". Está bien, pero General Motors está en problemas. ¿Por qué está en problemas? La respuesta en una palabra es: *pensiones.*

En jimio de 2003, la Associated Press publicó un comunicado de prensa en el que planteaba que el Servicio para Inversionistas Moody's había disminuido la deuda a largo plazo que tenía **GM** debido a la creciente competencia y a los grandes beneficios de las pensiones. Moody's bajó el rango del crédito de **GM** de A3 a Baal. ¿Entonces es cierto que lo que es bueno para **GM** es bueno para Estados Unidos? ¿Es momento de reducir las pensiones de los empleados o es momento de seguir pidiendo prestado más y más dinero para pagar esos beneficios? Tanto **GM** como el gobierno de Estados Unidos se están enfrentando con el mismo problema simultáneamente. Más adelante en el capítulo hay una lista de algunas de las compañías más grandes y todas se enfrentan a una falta de fondos para sus planes de pensiones.

¿Compañeros ahora preocupados?

Entonces, en los años sesenta, la mayoría de mis compañeros no se preocupaban por invertir. No estaban preocupados porque la mayoría era inteligente y la mayoría sabía que encontraría un buen trabajo bien pagado en grandes corporaciones. El problema es que el tiempo ha seguido avanzando y las reglas de empleo han cambiado. Como ya te habrás dado cuenta, el presidente Ford aprobó **ERISA** en 1974, cinco años después de la graduación de mi generación. Desde entonces, los cambios financieros que han golpeado a la generación del *baby-boom* y a las generaciones siguientes han sido masivos. La razón por la que este capítulo se llama "Pregunta al padre Tiempo" es porque el padre Tiempo evoluciona. Me pregunto, ¿cuántos de mis compañeros y de mi generación han evolucionado con el paso del tiempo? Me pregunto, ¿cuántas personas están esperando un aumento en la bolsa de valores para engordar su plan de retiro 401(k)? Me pregunto, ¿cuántos trabajan en grandes corporaciones que tienen un plan de pensión BD que está en problemas sin saberlo?

Adiós a las pensiones

Como ya se había mencionado antes, yo no tenía idea de qué tan subestimado estaba el problema en *La profecía de Padre Rico.* Tampoco me di cuenta de qué tanto afectaba la profecía de mi padre rico a todos los planes de pensiones, tanto al BD como al CD.

El 17 de marzo de 2003, la edición de la revista *Fortune* publicó un artículo con el título *Bye bye Pensions {Adiós a las pensiones).* El subtítulo decía "Pronto cientos de corporaciones podrían recortar las pensiones a la mitad". Es un importante artículo sobre la desaparición de los planes de pensión BD, el plan de beneficios de pensión predeterminado, debido al alto costo de los planes de pensión BD. El artículo dice: "Para librarse completamente, algunas compañías simplemente van a recortar los beneficios". El artículo cita a un miembro del congreso de Vermont que dice: "Lo que estamos viendo es un asalto masivo a las pensiones de miles de millones de trabajadores".

El asalto ya está ocurriendo. El artículo de *Fortune* da un ejemplo de Larry Cutrone, de 55 años, técnico que trabajaba para AT&T, y a quien recientemente le recortaron su pensión de 47 mil dólares al año a 23 mil dólares al año. No necesitas ser un genio matemático para darte cuenta que esto es un corte de 50 por ciento en los beneficios. ¿Entonces quién se llevó el dinero de Larry Cutrone? ¿Fue la corporación la que cambió el plan o fue el padre Tiempo al evolucionar?

Otro ejemplo de la revista *Fortune* dice: "En un frío día en Filadelfia este pasado febrero, Janice Winston, de 50 años, recibió algo que la reconfortó mucho: un pago de 400 mil dólares de donde trabajaba, Verizon Communications. El dinero representaba los beneficios de pensión que Winston había ganado durante sus 27 años de trabajo. Además era como unos 215 mil dólares más de lo que a la empresa le hubiera gustado pagarle."

Exactamente siete años antes, el jefe de Winston, Bell Adantic (que después se unió con GTE para formar Verizon), había hecho un cambio elegante, simple y difícil de notar en su plan de pensión que hubiera recortado el esperado beneficio para el retiro, no sólo para Winston, sino también para miles de empleados como ella.

Lo que Bell Atlantic (y, para el caso, lo que IBM y otras 300 compañías grandes) había hecho fue cambiar su anticuado plan de pensión que tenían predeterminado a un emocionante y nuevo tipo de plan que le habían promovido los consultores de beneficios. Incluso su nombre tenía un tono de dólar-feliz: *cash balance* (equilibrio de efectivo).

El artículo continua diciendo que la diferencia entre una cuenta *cash balance* y un plan de contribución predeterminada como un 401 (k) es que a una cuenta de equilibrio de efectivo no la puede atacar el mercado de valores. El problema para el empleado es cómo se calcula el beneficio y, como se espera, el cálculo está diseñado para que el beneficio no le cueste caro al patrón y signifique la menor ganancia posible para el empleado. En este caso, Winston recibió un pago final de 400 mil dólares, lo cual para algunos puede sonar a mucho dinero. Pero mis preguntas son: ¿Lo podemos administrar de forma apropiada? ¿Le durará lo que queda de su vida? ¿Y qué pasa si lo pierde todo, como mucha gente que recibe grandes cantidades de dinero?

Pedro robándole a Pablo

El problema de la pensión del empelado no es sólo problema de Estados Unidos. Es un problema mundial. En la página web hiverstorDaily.com, encontré un artículo que se publicó el dos de febrero de 2003, que decía que en el Reino Unido el número de compañías que están cerrando sus esquemas BD —como les llaman allá— para los nuevos empleados se ha casi duplicado de 46 en 2001 a 84 en 2002. Esto significa que en dos años, a nuevos empleados de 130 compañías en el Reino Unido no se les ofrecerán pensiones.

Grupos de empleados y sindicatos gritan, hacen lo más posible para proteger los beneficios de pensión BD de los empleados. Que griten y lloren todo lo que quieran. Los hechos financieros, tal como son, señalan que los beneficios para los empleados resultan caros. Los inversionistas saben que los beneficios de los empleados son caros no sólo para los negocios, sino también para el inversionista. Tanto así que ellos están del otro lado gritando para reducir el costo del beneficio del

empelado. La ironía es que hoy en día los empleados también son inversionistas. ¿Entonces quién se está llevando el dinero? En muchos casos, es un verdadero ejemplo de Pedro robándole a Pablo. Por una parte, el empleado quiere los beneficios, pero, por otra, el empleado que también es inversionista quiere que las ganancias de las compañías y el precio de las acciones suban. Si las ganancias de las compañías no suben, debido a los grandes costos de las pensiones, sus pensiones bajan. ¿Entonces quién se está llevando el dinero de los empleados? ¿Podrían ser los mismos empleados? ¿Será que los empleados retirados están trabajando en contra de los nuevos empleados?

¿Qué tan caras son las pensiones BD?

El artículo de la revista *Fortune* termina con esta advertencia: "Para los millones de nacidos en el *baby boom* que tienen la suerte de todavía contar con lujosas pensiones para el retiro, 'No den por hecho lo que tienen hoy'".

¿Por qué habrían de preocuparse los trabajadores que tienen planes de pensión BD? La siguiente es una lista de los 10 planes de pensión BD con menos fundamentos en miles de millones de dólares en 2003:

1. General Motors	*94.7*
2. Ford	*46.6*
3. IBM	*25.3*
4. SBC	*19.6*
5. Boeing	*17.7*
6. Exxon	*15.5*
7. DuPont	*13.0*
8. Verizon	*13.0*
9. Lucent	*11.9*
10. Delphi Auto	*11.7*

Fuente: reportes oficiales anuales de las compañías

Cuando ves esta lista puedes entender por qué me río cuando oigo a alguien decir: "Yo sólo invierto en compañías que tienen grandes ganancias". Cuando veo compañías con grandes ganancias como General Motors y Ford Motor Company, me pregunto, ¿cuántos coches tendrán que vender esas dos compañías para reponer los 140 mil millones de dólares que les faltan para sus pensiones?

¿Cuánto cuestan los empleados retirados?

El artículo "Bye bye pensión" en la revista *Fortune* del 17 de marzo de 2003 dice que estas compañías con grandes ganancias hoy en día pagan 111 mil millones de dólares cada año a 21 millones a personas que fueron empleados y que ya se retiraron. Eso sí es un gasto anual de la compañía para trabajadores que ya no trabajan. No sé cómo los precios de las acciones de estas compañías pueden seguir subiendo si las cifras de ex empleados siguen aumentando y el mercado de valores se queda plano.

Un problema mundial

Es obvio que mucha gente nunca se va a poder retirar, tendrá que trabajar hasta que ya no pueda. Conforme la población mundial envejece, los sistemas de seguridad de edad avanzada están en problemas en todo el mundo. Se reporta que además de Japón, la situación de Francia y Alemania es peor que la de Estados Unidos y del Reino Unido en cuanto al reto que implica mantener al creciente número de retirados. Mientras escribo, trabajadores en Francia están en las calles, protestando por cambios en el sistema de pensiones. ¿Cuánto tiempo pasará antes de que las mismas protestas sucedan en Estados Unidos y en el Reino Unido? ¿Serán los mismos *baby boomers* que protestaron contra la Guerra de Vietnam en los sesenta los que protestarán en las calles para pedir reformas en sus pensiones?

Ganar el juego del dinero

Mencioné el juego del dinero en la introducción pero ahora quiero compartir cómo fue que llegué a conocer este juego. Mi padre rico decía que la vida era "un juego de tiempo y dinero". Después de mis problemas financieros a finales de mis 20 años, compartió conmigo su plan del juego financiero. Dijo que "para la mayoría de la gente, nuestros años trabajando por lo regular se definen como los años entre los 25 y los 65. En otras palabras, trabajamos por aproximadamente 40 años. Si ves tu vida como un juego de dinero entonces puedes partir tu juego en cuartos, cada uno con una duración de 10 años. Dicho de otra forma, un juego de fútbol americano profesional tiene cuatro cuartos de 15 minutos mientras tu vida laboral tiene cuatro cuartos de 10 años". Entonces tomó su libreta de hojas amarillas y escribió:

El juego del dinero

Edad	Periodo del juego
25 a 35	Primer cuarto
35 a 45	Segundo cuarto
Medio tiempo	
45 a 55	Tercer cuarto
55 a 65	Cuarto cuarto
Tiempo extra	
Fuera de tiempo	

Padre rico estaba preocupado porque el primer cuarto de mi vida era un desastre financiero. En su

Edad 25-35 Primer cuarto

Ingreso
Gasto

Activo	*Pasivo*
Nada	*700 000*

libreta amarilla ilustró su punto, escribió:

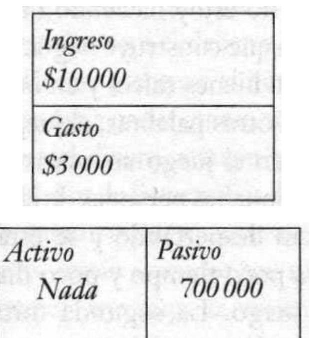
"Perdiste el primer cuarto", me dijo. "Si no te activas y aprendes de tus errores, toda tu vida va a ser un desastre financiero."

Lo que dijo era cierto. En el primer cuarto de mi vida financiera perdí mi primer negocio, estaba seriamente endeudado, me sentía miserable y todavía era un hombre de negocios descuidado. Una de las razones por las que decidí irme de Hawai, alrededor de mis 3 5 años, fue porque sabía que tenía que poner mi vida en orden. Entre los 25 y 35 años mi vida se había tratado de divertirme, practicar el surf, jugar rugby, perseguir mujeres y tratar de hacerme rico rápidamente. Sabía que tenía que hacer algunos cambios. En 1984, a la edad de 37, me fui de Hawai para empezar de nuevo. Me fui de Hawai para crear un nuevo yo.

El libro de la serie *Padre Rico, Retírate joven, retírate rico* se trata de la vida durante el segundo cuarto de mi vida. Aquellos que ya leyeron el libro, tal vez se acuerden de la decisión que tomamos en las pistas de ski de Canadá en diciembre de 1984 de retirarnos en menos de 10 años. En 1994, Kim y yo nos retiramos. Yo tenía 47 años y ella tenía 37. Habíamos alcanzado nuestra meta de ganar el juego del dinero cuando llegáramos a mi medio tiempo y al primer tiempo de Kim.

Ganar el juego del dinero significa una entrada de dinero de tus activos y no de tu trabajo, eso es más que nuestros pasivos. Para 1994, Kim y yo teníamos aproximadamente 10 mil dólares al mes de nuestras inversiones y 3mil dólares de gastos. Aunque no éramos ricos, ya éramos libres en cuanto a nuestras finanzas. Ya no teníamos que trabajar. No necesitábamos una pensión del gobierno o de una compañía. Habíamos ganado el juego del dinero, a menos que hubiera algún cambio en nuestra situación financiera.

Edad 35-45 Segundo cuarto



Después go a la edad de 47, me tomé los siguientes dos años para contemplar mi vida. Durante ese periodo escribí el borrador de *Padre Rico, Padre Pobre* y creé el juego de mesa *CASFLOW 101.* También durante este periodo algunos de nosotros fundamos varias compañías petroleras y mineras en distintas partes del mundo. Algunas de estas compañías lo lograron y otras no.

En mayo de 2000, el show de Oprah Winfrey me llamó y me invitó para aparecer como invitado en su programa y lo demás es historia. *Padre Rico, Padre Pobre* se volvió mundialmente

conocido y de pronto yo era famoso. El tercer cuarto de mi vida, los años entre los 45 y 55, ha sido una vida más allá del más loco de mis sueños. Nunca creí pasar una hora con Oprah, así como estar en el show *Tonight,* **CNBC** y en programas de televisión y radio en todo el mundo y tener cinco libros en la lista de los más vendidos de *The New York Times.* Aunque el primer cuarto de mi vida financiera fue un desastre, el segundo y tercer cuarto han sido maravillosos.

Ahora que me embarco en el último cuarto de mi juego del dinero, no estoy haciendo nada diferente. Aún soy un empresario que construye negocios en el cuadrante B y que invierte en bienes raíces y en otras inversiones en el cuadrante I. En otras palabras, el juego sigue igual,sólo seguí mejorando en el juego un cuarto a la vez. Mi preocupación es que muchas personas de la generación de los *baby boomers* están despertando y se están dando cuenta de que les queda poco tiempo y poco dinero y no saben cómo jugar el juego. La segunda mitad de este libro se trata de ganar el juego del dinero, aunque no tengas mucho tiempo o dinero.

Aunque yo era un perdedor en el mundo de los empresarios y bienes raíces en el primer cuarto de mi vida, la vida cambió una vez que decidí tomar más en serio el juego del dinero.

Por qué sigo

Una pregunta que me hacen seguido es "Si se puede retirar, ¿por qué sigue trabajando?" Hay cuatro respuestas para esa pregunta:

1. La primera respuesta es porque amo el juego de construir negocios e inversiones, especialmente en bienes raíces. Es probable que siga jugando esos juegos lo que me queda de vida. Cuando me retiré a medio tiempo, salí del juego y empecé a jugar golf, me aburrí y sentí que estaba desperdiciando mi vida. Para mí, el dinero sólo era la puntuación en el juego y extrañaba el juego. Después de tomarme dos años, regresé al juego
2. La segunda respuesta es porque me preocupa la creciente diferencia entre el deber y no-deber en el mundo. También me preocupa el número de personas que nunca se van a poder retirar, sólo porque perdieron el juego del dinero, aunque hayan trabajado toda su vida. Muchos de las personas de la generación del *baby boom* como yo están empezando su último cuarto del juego y están atrasados con sus puntos
3. La respuesta número tres es que la creciente avaricia de la gente que ya es rica me molesta. Muchos de los que ya robaron dinero de sus corporaciones ya eran muy ricos. Cómo alguien que ya hizo más de 100 millones de dólares querría robar más dinero de empleados e inversionistas, no lo entiendo
4. La cuarta razón es que la ignorancia financiera en nuestras instituciones académicas está dañando a nuestro país. En realidad me molesta que nuestro sistema escolar siga ignorando la importancia de la educación financiera para todos los estudiantes. Sin importar si un estudiante saca sólo A o reprueba, rico o pobre después de su graduación, si se gradúa, todos necesitamos dinero. Aprender a administrar e invertir nuestro dinero es una habilidad que todos necesitamos en esta vida. No entiendo por qué no tenemos un curriculum honesto sobre el dinero en las escuelas

Si me pusieran a cargo de la educación financiera de nuestras escuelas, una de las primeras cosas que haría sería enseñarle a los niños la ley de impuestos. Les explicaría a los jóvenes que las ventajas en los impuestos son para los dueños de negocios y muy pocas de las ventajas les tocan a los empleados. Tal vez ese hecho podría inspirar a más jóvenes a ser empresarios, empresarios que puedan crear fuentes de trabajo y estimular la economía mundial como Henry Ford, Anita Roddick, Bill Gates, Michael Dell, Rupert Murdoch, Aldo Morita y Richard Branson lo hicieron.

Puedes perder después de ganar

Una razón por la que el juego del dinero es tan importante es porque puedes perder después de ganar. Por ejemplo, en un juego de fútbol americano, digamos que el marcador va 24-14 en el medio tiempo. Aunque el equipo que va perdiendo no ponga más puntos en el tablero, al final del juego el equipo que va perdiendo seguirá con los 14 puntos que tenían en el medio tiempo, aunque el marcador final sea 48-14.

El juego del dinero es diferente. Usando otra vez como ejemplo el juego de fútbol americano, una persona puede tener una puntuación de 24-14 a la mitad, aún así, contrario al fútbol americano, al final del juego puede tener una puntuación 24-0. En otras palabras, una persona puede estar ganando en las finanzas en el segundo cuarto, con puntos en el marcador, y perder en el último cuarto del juego.

Antes del colapso del mercado de valores que empezó en marzo de 2000, muchas personas estaban ganando en cuanto a sus finanzas. Muchas eran millonarias en papel. Algunas hasta renunciaron a sus trabajos. Después del colapso, descubrieron de la forma más difícil que lo ganado en un cuarto se puede perder en otro.

Muchos de los que pertenecen a la generación del *baby boom* como yo ahora están empezando el último cuarto de sus vidas sin algo que demuestre sus años de trabajo. Muchos escuchan a sus consejeros financieros decirles "Invierte a largo plazo". El problema con este consejo es que están en el último cuarto de su juego del dinero. Lo que tenían ya no está. Muchos de los que estaban ganando en el medio tiempo están perdiendo en el último cuarto... y el padre Tiempo sigue avanzando. El otro día leí un reporte que decía que dos terceras partes de la gente hoy en día vive más de 65 años. Las esperanzas de vida son mucho más largas que cuando el seguro social se creó, pero la edad para retirarse sigue siendo de 65 a 67 años.

Los pilotos están perdiendo

Después de la graduación en 1969, en lugar de navegar, me uní a la Marina de Estados Unidos y fui a la escuela de vuelo en Pensacola, Florida. Entre 1969 y 1974, en lugar de ser un oficial de un barco, era un piloto militar. Muchos de mis compañeros en la marina se convirtieron en pilotos comerciales que vuelan en United, American, Eastern, Western, Hawaiian, **TWA**, Northwest y us Air. Ser un piloto comercial en los setenta era una profesión glamorosa y muy bien pagada. Pero una vez más, padre Tiempo ha avanzado y las cosas cambiaron. Hoy, como ya te habrás dado cuenta, algunas aerolíneas apenas enlistadas ya no existen o están en bancarrota. Hoy, muchos de esos pilotos no tienen pensiones o tienen pensiones que han disminuido mucho en cuanto a su valor.

La edición de *The Wall Street Journal* del 1 de julio de 2003 publicó una historia con un título que decía: *Most Workers Are in Dark on Health ofTheir Pensions {La mayoría de los trabajadores no sabe nada en cuanto a la salud de sus pensiones).*

El artículo empieza diciendo:

> Para millones de trabajadores estadounidenses, pocos asuntos de sus retiros son más vitales que la salud de sus planes de pensión. Pero las compañías han librado la batalla para mantener información crucial de su plan como un secreto.
>
> La lucha aparece en medio de hacer sonar la alarma sobre el destino de las pensiones. Algunos patrones, sobre todo los fabricantes de acero, han matado planes de pensiones de muchas décadas. Muchas otras compañías han reducido los beneficios de pensiones al reestructurar sus planes. Y los patrones están presionando al Congreso con el fin de que cambien su fórmula para que puedan hacer contribuciones más pequeñas a las pensiones y que no tengan que desembolsar tanto cuando la gente se retira.

Aun así los empleados y los retirados no tienen muchas posibilidades de conocer la salud financiera actual de sus planes de pensión, en parte porque las compañías se han resistido a los intentos de los empleados de tener información actualizada. El resultado es que los empleados están muy presionados para averiguar si sus pensiones están en peligro.

El artículo continúa explicando que para los empleados antes era más fácil obtener información sobre la salud de sus pensiones. Pero en 1995, todo cambió. En 1995, el Congreso empezó a requerir a las empresas que otorgaran más detalles sobre la salud de sus planes de pensiones a la **PBGC**. La **PBGC**, Public Benefit Guaranty Corporation (Corporación de la Garantía del Beneficio Público), es una agencia de seguros cuasipública que se supone que está ahí para asegurar las pensiones de los trabajadores. A cambio de otorgar esta información al gobierno sobre la salud de las pensiones de la compañía, las compañías le pidieron a la **PBGC** que no diera a los ciudadanos cualquier información que recibiera. En otras palabras, después de 1995, los empleados ya no podían averiguar qué tan sano era su plan de pensión.

La compañía se queda con la pensión de los pilotos

El artículo también explica cómo los pilotos de us Airways perdieron sus pensiones porque no pudieron obtener ningún tipo de información sobre la salud de sus planes de pensión.

El 31 de marzo, US Airways Group eliminó el plan de pensión de 7 mil pilotos activos y retirados.

Eso significa que 7 mil pilotos perdieron repentinamente su retiro y todo el dinero que tenían en el plan. La compañía, U.S. Airways Group, se quedó con 387 millones de dólares, dinero del fondo de pensiones que les pertenecía a los pilotos. Este no es un caso aislado. Muchas compañías han usado tácticas similares para hacer más ricos a los ricos y a los trabajadores los dejan sin trabajo y sin pensión. Entonces la pregunta es, ¿qué tan seguro está tu fondo para la pensión? ¿Cómo puedes averiguar que a la PBGC se le pidió que no te dijera?

El Padre Tiempo no espera a nadie

El artículo de *The Wall Street Journal* describe cómo algunos retirados están sobrellevando la pérdida de su plan de pensión:

Los retirados incapacitados serán los más afectados porque perdieron pagos suplementarios de incapacidad ligados a sus pensiones. Hugh Greenwood, quien se retiró en 1997, ha perdido un cheque mensual de 2 mil dólares de incapacidad que suplía la pensión con la que se tuvo que conformar. La señora del señor Greenwood volvió a trabajar y el piloto retirado, de 67 años, probablemente tendrá que hacer lo mismo.

Cuando aplicas la forma de medir el juego del dinero de mi padre rico a la vida de Hugh Greenwood, en muchos aspectos él iba ganando el juego al final del último cuarto. Repentinamente, debido a un cambio en la economía global, está empezando con muy poco y con poco tiempo.

¿Vas a trabajar para siempre?

Cuando yo estaba luchando en las finanzas en el primer cuarto de mi vida, le pregunté a mi padre rico qué pasaba con la gente que no tenía nada al final del último cuarto. Y me contestó en voz baja:

"Se van a tiempo extra". En otras palabras, existe la posibilidad de que tengan que trabajar lo que quede de sus vidas, lo cual no siempre es malo siempre y cuando todavía puedan. De hecho, creo que trabajar nos mantiene más sanos y felices. Lo sé porque me retiré a los 47 y me pareció deprimente, es por eso que aún trabajo, aunque no tengo que hacerlo.

Irse al tiempo extra después del último cuarto no es malo si disfrutas lo que haces. Uno de los problemas a los que se enfrentan los pilotos comerciales es que se les pide que dejen de volar a la edad de 60 años.

Una de mis recomendaciones para la gente es que si se ven en la situación de *tiempo extra* de sus finanzas hagan algo que disfruten y en lo que puedan trabajar tanto tiempo como quieran. En otras palabras, no sean como algunos de mis compañeros que son pilotos viejos sin ninguna otra profesión. Y recuerda, aunque hoy te sientas fuerte y sano, va a lleg r un día cuando quieras terminar el juego del trabajo y realmente te quieras retirar y no hacer nada. También recuerda que hacer nada puede ser caro.

Pon atención al padre Tiempo

Como dijo mi padre rico: "Todo inversionista debe saber cuando una flor brotará y cuánto tiempo va a durar".

Eso significa que todo inversionista necesita ponerle atención al tiempo. Como mi generación lo está descubriendo, lo que funcionaba para la generación de nuestros padres puede no funcionar para muchos de nosotros. Eso significa que un inversionista necesita ponerle atención a los ciclos. Millones de personas de la generación del *baby boom* perdieron billones de dólares sólo porque les hicieron caso a personas de ventas y fallaron en observar los cambios en los ciclos.

Hoy, todos sabemos que los mercados explotan y los mercados estallan, así como la mayoría sabemos que la primavera va después del invierno y el invierno después del otoño. Aún cuando vivía en Hawai, nosotros los que practicábamos el surf estábamos al tanto del cambio de temporadas. Sabíamos que en verano las olas son grandes en las costas del sur. En verano, las olas son grandes en las costas del norte.

Cuando *La profecía de Padre Rico* salió a la venta en el otoño de 2002, muchos periodistas que se consideraban astutos en las finanzas me preguntaron cómo fue que pude predecir un colapso de la bolsa de valores. Mi respuesta fue: "Porque todo inversionista profesional sabe que todo mercado de valores explota y todo mercado de valores se colapsa. Predecir el colapso de la bolsa es como predecir el invierno en Maine". Tan sencilla como esa pregunta, muchos periodistas financieros quisieron discutir conmigo tratando de negar la posibilidad de que los mercados se colapsan o de que otro colapso estaba por llegar. En vez de aceptar con simpleza el ciclo natural de los mercados, muchos repetían lo que aprendieron de discurso de ventas de su planeador financiero, y decían: "la historia ha demostrado que la bolsa de valores ha subido nueve por ciento anual en promedio".

Eso sí es un discurso para atraer al inversionista sin sofisticación. Un inversionista profesional sabe que los mercados explotan y estallan. Mi respuesta estándar a esa afirmación es: "Sólo los inversionistas promedio invierten en promedios". Otra respuesta que he usado es: "La temperatura promedio de Maine es 21 grados. Eso no significa que vas a usar sólo un suéter en enero". La segunda respuesta por lo regular es demasiado para la mayoría.

Materias primas

En 1996, a medida que la bolsa de valores iba subiendo, empecé a invertir en materias primas tales como el oro, plata y gas. Un banquero amigo mío, quien acababa de encontrar la religión en fondos de inversión y en la bolsa de valores, se preguntaba por qué estaba yo con los bienes de consumo y

no con acciones ordinarias. Mi respuesta fue: "Porque los bienes de consumo operan en un ciclo de 20 años. Bajaron en 1980. Ahora que nos acercamos a 2000, es momento de empezar a comprarlas mientras los precios son bajos". Se burló de mí y siguió comprando fondos de inversión de alta tecnología hasta ya entrado el 2002, trató de resistirse a la tendencia, siguió el consejo de su corredor de bolsa de "comprar cuando está barato" e "invierte siempre la misma cantidad". Le costó perder casi todo para dejar de comprar cuando la bolsa se estaba cayendo y para darse cuenta que estaba luchando contra un cambio de ciclos. Ya mencioné los ciclos de 20-10-5 años, pero los voy a explicar mejor en la segunda mitad del libro.

Los bienes de consumo son productos como oro, plata, piel de cerdo, maíz, café, gasolina, aceite y otros bienes materiales como éstos. Mientras era estudiante a bordo de barcos, durante mi año en el mar, empecé a estudiar la relación entre los ciclos de la bolsa de valores y los ciclos del mercado de bienes. Una de las cosas que aprendí es que cuando las acciones son altas debes empezar a salirte del mercado y empezar a buscar el siguiente. Eso es invertir con respeto a los ciclos del padre Tiempo.

Como explicaré más adelante, los mercados parecen tener ciclos de 20 años. En 1973, la bolsa de valores se convirtió en un mercado con tendencia a la baja. Los mercados con tendencia a la baja parecen durar unos 10 años. En 1983, justo después del colapso del mercado de los bienes, del oro y plata en particular en 1980, la bolsa de valores empezó a levantarse y llegó a un tope único en el 2000. Mientras el mercado subía, muchos inversionistas inteligentes empezaron a cambiarse a los bienes. ¿Por qué? Porque ése parece ser el ciclo que el padre Tiempo tiene para los mercados. ¿Entonces quién se llevó el dinero de los inversionistas del fondo de inversiones? ¿Fueron sus corredores de bolsa o el Padre Tiempo?

La bola de cristal

Si quieres ver en una bola de cristal, sólo estudia demografía. La generación *baby boom* es un gran bulto en la población. En los años setenta, cuando terminaron la escuela y entraron al mercado de trabajo, se casaron, empezaron sus familias y empezaron a comprar casas. Eso llevó a la explotación de los precios en viviendas en los setenta. En los noventa, cuando entraron en los cuarenta y cincuenta, llegaron con fuerza al mercado de valores y provocaron una de las burbujas más grandes del mercado en la historia. En el 2010, cuando se empiecen a retirar, esta generación volverá a causar una explotación y una explosión en muchos mercados. En el 2010, la pregunta será: "¿qué y a qué irá esta generación?" Averigua eso antes de tiempo y te irá bien con tus finanzas. En el año 2030, puedes prever con facilidad a qué irá la mayoría. Una vez más nótese la tendencia de 20 años, esta vez debido a la demografía. La buena noticia es que tal vez todos vivamos mucho más tiempo, tal vez bien pasados los 100 años. Eso provocará otra explotación.

Si te quieres volver rico, averigua dónde va a ser la explotación y evita la explosión. Si te fijas en la demografía, es como ver una bola de cristal. Cuando escribí *La profecía de Padre Rico,* veía la bola de cristal ya conocida como demografía. El problema fue que no tenía idea de qué tan serio es el problema. No sólo se quedaron sin dinero las pensiones de muchos nacidos durante la época del *baby boom,* también los planes de pensiones de muchas corporaciones se quedaron sin dinero, también se quedó sin dinero la tesorería del gobierno federal que, para ser más acertado, está muy endeudada.

Respeta al padre Tiempo

Para ser un gran inversionista, un inversionista debe respetar al padre Tiempo y el efecto que tiene en el marcador financiero de una persona. Algunos de los ciclos y tendencias a los que una persona debe ponerles atención son:

VENTANAS DE OPORTUNIDADES

El otro día estaba escuchando un programa de radio en el que el anfitrión entrevistaba a dos llamados expertos en inversiones. Uno dijo: "Warren Buffet está invirtien-do en bonos basura. Es por eso que les estoy recomendando a mis clientes que hagan lo mismo".

La respuesta del segundo asesor fue: "Warren Buffet *invertía* en bonos basura el año pasado. Ya no lo hace este año".

Este es un ejemplo de una ventana de oportunidad. Durante la explotación del mercado de valores muchos inversionistas empezaron a hacer lo mismo que Warren Buffet e invirtieron en acciones. Como se afirma al principio de este libro, Warren Buffet estaba fuera del mercado exactamente cuando millones de inversionistas principiantes llegaron corriendo. Como dicen, *el tiempo no espera a nadie.* Lo mismo aplica a las oportunidades.

LA VIDA CAMBIA

Una de las razones por las que el concepto de los cuatro tiempos de mi padre rico es tan importante es porque la vida sí cambia. Tengo varios amigos a los que les estaba yendo muy bien en las finanzas hasta la edad de 45 años. Entonces les pegó la crisis de la mitad de la vida. Algunos renuncian a su trabajo, otros debieron renunciar pero no lo hicieron. Algunos se divorciaron y lo perdieron todo. Unos pocos se divorciaron y perdieron todo más de una vez. Un amigo quedó incapacitado y no tenía seguro de incapacidad. Hoy, con compañías haciendo recortes de personal, mucha gente está volviendo a empezar justo cuando debería estar terminando.

Hoy, la educación financiera de una persona es más importante que nunca, sólo porque las cosas están cambiando más rápido que antes. Hace años, mi padre rico dibujó el Cuadrante de Flujo de Efectivo y me preguntó:

"Al final de tu vida, ¿en qué cuadrante quieres estar?"

Después de haber estudiado el cuadrante por un rato, contesté: "Obviamente, quiero estar en el cuadrante I."



Entonces me dijo: "Si planeas terminar en el cuadrante I, ¿por qué no empezar ahí?" Por eso me enseñó a invertir cuando era un niño, me enseñó con el juego de Monopolio. Una de las razones por las que fui capaz de recuperarme en mis finanzas después del desastroso primer cuarto fue porque tenía las habilidades del cuadrante I. En la segunda mitad de este libro, voy a compartir algunas ideas de cómo puedes obtener algunas de las habilidades de inversionista sin arriesgar mucho dinero.

Hoy escucho a muchos políticos y periodistas exigiendo más trabajos. En mi opinión, necesitamos *más* que trabajos, necesitamos más educación financiera. Como lo he dicho en otros libros, un trabajo es sólo una solución a corto plazo para un problema a largo plazo, el problema de cómo sobrevivir con nuestras finanzas, en especial cuando no estamos trabajando o cuando ya no podemos trabajar, o cuando perdemos todo y tenemos que volver a empezar.

Un gran problema hoy en día es que nuestras escuelas se enfocan en el lado de la E y de la A del cuadrante y en realidad deben empezar a enfocarse mucho más en el cuadrante I.

NO ESPERES GANAR CADA VEZ QUE LANZAS LOS DADOS

Muchos inversionistas pierden dinero porque tuvieron suerte en algún momento. Durante la explotación del mercado de valores, muchos inversionistas primerizos tuvieron suerte, ganaron algo de dinero, perdieron su dinero, y con esperanzas de tener suerte otra vez volvieron a invertir, esta vez sólo para perder el juego.

Una de las lecciones más difíciles que he tenido que aprender es que sólo porque ya gané dinero en una inversión una vez, no significa que voy a volver a ganar, aunque invierta en el mismo tipo de inversión.

La lección es que los mercados se mueven junto con el tiempo. Invertir a largo plazo, comprar, guardar y rezar es un consejo ridículo cuando el mercado está cambiando de dirección o de ciclos tal y como se cambia de acciones a bienes.

SÓLO PORQUE ERES LISTO HOY, NO SIGNIFICA QUE LO SEAS MAÑANA

En las juntas de mi compañía seguido veo a mi alrededor en el cuarto a mi staff, de los cuales la mayoría están en sus veintes y treintas. Mi comentario hacia ellos es: "Si yo estuviera buscando un trabajo hoy, yo no me contrataría". El gran problema hoy no es la discriminación de edad o de raza, sino la discriminación tecnológica. Puesto de forma más sencilla, yo no me contrataría porque ya soy tecnológicamente obsoleto. Por suerte yo soy el dueño de la compañía.

LA DEPRESIÓN VUELVE

A lo largo de la historia, si una persona vive hasta los 75 años de edad, él o ella va a pasar por una depresión y dos recesiones. La última depresión económica empezó en 1930. Como no hemos tenido una depresión en más de 70 años, mientras escribo, podemos esperar una. En los años treinta, el gobierno federal restringió los créditos, inundó el mercado con dinero fácil y créditos baratos. Hoy tenemos una economía en la que la gente tiene o mucho dinero o nada de dinero. Hoy tenemos inversionistas con millones para invertir y al mismo tiempo hay gente desempleada que se forma por comida. Si hay otra depresión, ¿en qué grupo quieres estar, en el que no tiene dinero, o en el que sí tiene dinero?

TIEMPO Y DINERO

Una de las razones por la cual los ricos se veulven más ricos es porque los sueldos de los trabajadores no han mantenido el ritmo de padre Tiempo. El *New York Times* publicó un artículo que comparaba el aumento en el salario del trabajador promedio con aquél del director ejecutivo. Establecía que mientras que el salario del trabajador promedio subió de 32 mil 522 dólares en 1970 a 35 mil 864 dólares en 1999, cerca de un 10 por ciento de ganancia a lo largo de 29 años (ajustándolo a la inflación y usando dólares de 1998), la verdadera compensación promedio de los

100 directores ejecutivos más importantes (citando la revista *Fortune)* subió de 1.3 millones de dólares a 37.5 millones durante el mismo periodo.

En otras palabras, en aproximadamente 30 años, la paga de los trabajadores subió 10 por ciento y la paga de los directores ejecutivos subió 2 mil 800 por ciento. Esa es una diferencia muy grande en tiempo y dinero.

El Padre Tiempo no espera a nadie

Te guste o no, el Padre Tiempo sigue avanzando y cambiando. Ignorar sus cambios y ciclos —sólo comprar, retener y rezar— es muy peligroso en las finanzas. Es obvio que muchos inversionistas de la generación de los *baby boomers* nunca se van a poder retirar sólo porque no vieron al padre Tiempo avanzando. Como dijo mi padre rico: "Todo inversionista debe saber cuándo una flor brotará y cuánto tiempo va a durar así".

La segunda parte de este libro aborda cómo recuperar el tiempo perdido.

Notas de Sharon

Oímos historias todo el tiempo sobre la crisis financiera de la población que envejece. Un estudio del Departamento de Censo de Estados Unidos, titulado *Arriba de 65 en Estados Unidos,* mostró claramente que el segmento de la población con más de 85 años de edad es el segmento que crece más rápido.

La población que es mayor de edad —personas con 65 años o más— sumaron 35.6 millones de dólares en 2002 (los datos más recientes). Representaban 12.3 por ciento de la población de Estados Unidos, cerca de uno de cada ocho estadounidenses. Pero para 2030, habrán más del doble; es decir, 20 por ciento de la población.

Este cambio en puros números de la población mayor de edad tomando en cuenta las esperanzas de vida que cada vez son más largas y la crisis del sistema del seguro social de Estados Unidos es de lo que se trata *La profecía de Padre Rico.* Robert habla de los 83 millones de personas que forman parte de la generación de los *baby boomers* que ahora están cumpliendo 55 y se van a empezar a retirar en unos años. Si consideras un pago de mil dólares al mes, eso sería 83 mil millones de dólares al mes que tendrá que poner el sistema del seguro social de Estados Unidos.

Esto, junto con el cambio a los planes de contribución definida, la aflicción financiera de los planes de beneficio definidos, bajas tasas de interés, la caída de las acciones y el miedo de los mercados en general, está creando una catástrofe financiera. Es imperativo que la gente tome control de su vida y su futuro financiero y que no se apoye en sus compañías o gobiernos para que los cuiden.

Segunda parte Pregunta a un inversionista

— ¿Puedes convertir 10 mil dólares en 10 millones de dólares?

— Sí, en más si tú quieres.

Cuatro razones por las que las personas no son inversionistas con poder

¿Puede cualquiera convertir 10 mil en 10 millones? La respuesta obvia es no. Pero muchas personas más podrían si tienen el deseo y reciben mejores consejos. La segunda parte de este libro es el consejo. Pero antes de empezar con él, hay cuatro puntos muy sutiles y simples que necesito mencionar antes de compartirlo. Los cuatro puntos son las cuatro razones por las que tantas personas no se convierten en inversionistas con poder. El siguiente capítulo analiza las cuatro razones.

Capítulo 10

Cuatro razones por las que algunas personas no pueden convertirse en inversionistas con poder

Antes de empezar con el uso de la primera fórmula para las inversiones con poder, siento que es importante discutir las cuatro razones por las que algunas personas no se convierten en inversionistas exitosos con poder. Las cuatro razones están relacionadas.

RAZÓN #1: EL PODER DE LA FRASE "NO SE PUEDE"

Un día, al salir de la escuela secundaria, le dije a mi padre rico, "Mi profesor de ciencias nos dijo hoy que, por diseño, el abejorro no debería ser capaz de volar."

"Bien, esperemos que tu profesor de ciencias no se lo diga al abejorro."

"No puede hacer eso aquí"

En agosto de 2003, recorría las calles de Ciudad del Cabo, Sudáfrica, una de las ciudades más espectaculares del mundo. Estaba ahí para dar una plática a uno de los bancos más grandes en África. Mientras íbamos en el auto frente al malecón, mi anfitrión, quien iba en el asiento trasero conmigo, me dijo: "Sus libros son buenos.

Me gusta la idea de invertir en propiedades y tener un ingreso pasivo. Es una gran idea para su país, pero no puede hacer eso aquí. Nuestras tasas de interés son tan altas que no puede producir dinero de la forma en la que usted dice que se puede hacer. El flujo del efecto positivo del ingreso pasivo es imposible aquí".

El auto ahora rodeaba algunos de los proyectos más ingeniosos a gran escala de bienes raíces que había visto. Los proyectos comerciales y residenciales eran de clase mundial en diseño, inovación y utilización de la tierra. Mientras pausaba por un momento para reunir mis pensamientos, respiré profundamente y le contesté de la manera más educada que pude a mi anfitrión: "Puede que usted no sea capaz de producir dinero en bienes raíces aquí en Ciudad del Cabo, pero estoy seguro, alguien lo es".

Una de las razones por las que el abejorro puede volar es porque no sabe que no puede. Una de las razones por las que muchos inversionistas no pueden encontrar inversiones grandes que les produzcan mucho dinero es porque por lo regular dicen: "Usted no puede hacer eso aquí." O: "No

puedo pagarlo." O "Los precios están muy altos." O lo que sea que la gente diga para justificar su incapacidad para hacer aquello que los otros hacen.

El precio de decir "No puedo"

Se cita a Henry Ford cuando dijo: "Si tú crees que puedes, puedes. Si tú crees que no puedes, no puedes. De cualquier forma estás en lo correcto".

Mientras manejábamos a través de las calles de Ciudad del Cabo, mi anfitrión continuaba con sus afirmaciones del por qué mis ideas no funcionarían ahí. "Ah, el precio de los bienes raíces se ha incrementado tanto en los últimos tres años. ¿Cómo puede ser que alguien pueda costear el poseer un hogar y además invertir en propiedades de alquiler? Por eso digo que sus ideas de inversión no funcionarán en esta ciudad."

Dejándolo parlotear miré por la ventana del auto y pude ver cómo Ciudad del Cabo era una ciudad de clase mundial y que se producía mucho dinero ahí. Seguramente Ciudad del Cabo y Sudáfrica tenían problemas que estaban alejando a muchos inversionistas tímidos. Sin embargo, era bastante obvio para mí que los dólares de los inversionistas eran vertidos en esta ciudad. Mucha gente se estaba volviendo muy rica. Por otro lado, mi anfitrión había dejado que su actitud pobre y su realidad limitada lo vencieran. Estuvimos juntos alrededor de cinco horas ese día. Durante ese periodo lo escuché utilizar la frase "no se puede" muchas veces demasiadas a decir verdad.

Hablando sinceramente

Después de mi graduación de la academia, mi padre rico empezó a hablarme de una forma más directa. Era menos cortés, menos cauteloso. Quería que aprendiera rápido, así que no medía sus palabras de la forma en la que lo hacía cuando yo era un niño. Mientras mi anfitrión de Ciudad del Cabo hablaba, diciéndome por qué era difícil hacer dinero al invertir en bienes raíces ahí, mi mente se desvió al pasado con mi padre rico cuando me decía: "La gente pobre y la gente perezosa utilizan la frase *no se puede* porque es más fácil que decir *se puede.* Si tú dices que no puedes hacer algo, no tienes que hacerlo, aun si puedes."

Al mirar otra vez a mi anfitrión, quien miraba por la ventana del auto mientras hablaba, me di cuenta de que él no había fracasado en volverse rico por ser estúpido o incompetente. El fallaba en volverse rico porque era perezoso. Era mucho más fácil para él decir, "No puede hacer eso aquí". Aunque fuera obvio que la gente lo hacía frente a sus ojos.

La gente perezosa trabaja duro

Mi padre rico a menudo decía: "Es fácil trabajar duro y no llegar a ningún lado. Es fácil apegarse a un trabajo y culpar a tu jefe por no darte un aumento más grande. Es fácil decir 'No puedo pagarlo.' Es fácil decir 'No puedo hacerlo.' Es fácil culpar a tu esposo, a tu esposa o a tus hijos por tus problemas financieros". También decía: "Hay mucha gente perezosa que trabaja duro. Continúan trabajando duro porque es más fácil hacerlo que cambiar". Cuando se trataba de invertir, mi padre rico solía decir: "Mucha gente sólo le da su dinero a completos extraños y se pregunta por qué obtienen rendimientos tan pobres. O mucha gente parece pensar que debería ser fácil encontrar una gran inversión. Parecen pensar que las grandes inversiones crecen en los árboles o se las deberían de regalar. El hecho es que es fácil encontrar malas inversiones. El mundo está lleno de personas que te ofrecen malas inversiones en las cuales invertir. Si tú quieres que tu dinero trabaje duro por

ti, no puedes permitirte el ser perezoso. La gente perezosa invierte en lo que la gente ambiciosa rechaza".

No es por ser cruel

Decir que la gente trabajadora es perezosa no es con la intención de ser cruel. Hago esta declaración para pasar a una de las lecciones más importantes que mi padre rico me enseñó: su lección sobre el poder de la frase *no se puede.* El decía: "La frase *no se puede* convierte a la gente fuerte en débil, ciega a personas que pueden ver, entristece a la gente feliz, convierte a los valientes en cobardes, le quita a un genio su sagacidad, causa que la gente rica piense pobremente, y limita los logros de esa gran persona que vive dentro de todos nosotros".

Millonaria hacia la bancarrota

Recientemente leí un artículo acerca de una mujer que pasaba apuros económicos. El encabezado del artículo decía: "Millonaria hacia la bancarrota". Esta mujer tenía 70 años, era graduada de una escuela de derecho de la Ivy League, y era una abogada exitosa. Después de su retiro, vendió todas sus acciones y fondos de inversión y tomó una situación de liquidez. "Después de la caída del mercado de valores, me sentí muy inteligente porque yo no perdí dinero en el mercado como muchos de mis amigos lo hicieron", decía ella. "En cambio, yo tenía más de un millón de dólares en certificados de depósito, ganando casi cinco por ciento de interés. Eso significaba que tenía alrededor de 50 mil dólares al año para vivir, más 22 mil de seguridad social. Pensaba que todo estaba en orden. Ocho años después de mi retiro, esos certificados de depósito están pagando menos de uno por ciento de interés, lo que significa que mis 50 mil en intereses ha caído a menos de 10 mil dólares en ingresos por intereses. En este momento tengo problemas de liquidez, aunque técnicamente soy millonaria. Si las * tasas de interés no suben pronto, tendré que empezar a gastar mis ahorros, y eso puede significar que llegue a la bancarrota si tengo la suerte de vivir durante mucho tiempo."

Como lo esperaba, la respuesta del experto financiero fue: "Usted hizo lo correcto, pero ahora es tiempo de regresar al mercado. Si usted invierte sabiamente, con la asignación correcta a una cartera de inversiones bien diversificada, usted debería ganar en promedio cinco por ciento anual".

Aunque es un buen consejo para una persona con su nivel de educación financiera, cinco por ciento al año por tu inversión es apenas un buen rendimiento. Con un poco de educación financiera y experiencia, ella podría fácilmente recibir un rendimiento del 15 por ciento o incluso mayor. Entonces, ¿por qué ella no recibe estos rendimientos altos? La respuesta es que es un asunto de educación y de quién es el maestro. En otras palabras, muchas personas son abejorros a quienes les están enseñando cómo *no* volar personas que también piensan que no pueden volar.

Cuatro casas verdes... Un hotel rojo

Empezando cuando tenía nueve años, mi padre rico comenzó a enseñarme los principios para convertirse en rico. Empezó con razones simples y luego jugaba Monopolio conmigo durante horas. Decía repetidamente: "La fórmula para una gran riqueza se encuentra en este juego de mesa. La fórmula es cambiar cuatro casas verdes por un hotel rojo". Después completó mi educación incluso llevándome a sus propiedades de alquiler que representaban sus casas verdes. Mientras yo estaba en la academia en 1967, mi padre rico incluso cambió sus cuatro casas verdes y compró uno de los hoteles más grandes en Waikiki Beach. Aunque el hotel no era de color rojo, a la edad de 19 años

supe por qué los abejorros podían volar y por qué mi mi padre rico se había vuelto tan rico en 10 años.

En julio de 2003, estaba en Waikiki, caminando con Mike, el hijo de mi padre rico, a lo largo del lugar frente a la playa donde el hotel de mi padre rico estuvo alguna vez. El hotel había sido derrumbado y reemplazado por un hotel frente a la playa incluso mayor, propiedad de una gran compañía de seguros. Aunque la familia de mi padre rico no es dueña del edificio, sí controla el contrato de arrendamiento del terreno del hotel nuevo. Las rentas que recaudan de ese pedazo de tierra son sorprendentes. Mike decía: "Este terreno es ahora virtualmente invaluable. Mi padre rico empezó sin nada pero tenía un plan, una visión y un sueño. Empezó a jugar Monopolio cuando era niño y nunca dejó de jugar. Nadie le dijo nunca que no podía jugar el juego de Monopolio en la vida real".

Mientras Mike se detenía a platicar con uno de los dueños de una tienda en su propiedad, mi mente se desvió al pasado y pude escuchar a mi madre y a mi padre diciéndome: "Guarda ese tonto juego de Monopolio. Regresa a hacer tu tarea. Si no sacas buenas calificaciones, no tendrás un trabajo bien pagado." Mientras Mike y yo continuábamos nuestra caminata a lo largo de la propiedad frente a la playa, Mike dijo, "Tuve suerte de que nadie le dijera a mi padre que el Monopolio era sólo un juego para niños."

Asintiendo, silenciosamente me dije: "O decirles a los abejorros que no pueden volar".

RAZÓN #2: EL PODER DE LO FÁCIL

"La clave para volverse rico es hacer las cosas fáciles", dijo mi padre rico un día mientras nos daba una lección de negocios a su hijo y a mí. "Una de las razones por la que los profesores de escuela ganan menos dinero que la gente de negocios es porque el sistema escolar está diseñado para tomar lo simple y hacerlo complejo." Al no entender lo que decía, le pedí que me explicara mejor. Inmediatamente mi padre rico me contestó que: "El sistema escolar toma 1+1, matemática simple, y lo convierte al cálculo. Eso es lo que trato de decir con tomar lo simple y hacerlo más complejo".

La escuela siempre había sido un lugar aterrador para mí. Parecía vivir siempre con miedo al año siguiente, sabiendo que el próximo año los estudios serían más difíciles que los del año en curso. Recuerdo estar en primaria y cómo la gente me decía' que la secundaria sería mucho más difícil. Cuando estaba en preparatoria, entonces me decían que la universidad sería aún más difícil. Por lo mismo creía que la escuela estaba hecha para hacer la vida difícil. Al no entender completamente la diferencia entre el mundo de los negocios y el sistema escolar, le pregunté a mi padre rico: "¿Entonces eso significa que los negocios toman lo complejo y lo hacen simple?"

Mientras asentía, mi padre rico contestó: "Eso es correcto. El propósito de un negocio es hacer la vida más fácil, no más difícil. Los negocios que hagan la vida lo más fácil son los que hacen la mayor cantidad de dinero".

"¿Me puedes dar un ejemplo?", pregunté.

"Claro", contestó mi padre rico. "La razón por la que la industria automotriz produce tanto dinero es porque un automóvil facilita el llegar de un punto a otro."

"Más fácil que caminar. ¿Eso es lo que quieres decir?"

"Exacto. Ya que un automóvil facilita la vida, millones de nosotros estamos dispuestos a pagar por uno."

"Lo mismo sucede con las aerolíneas", añadí, al comenzar a entender esa lección.

"Y el teléfono, el supermercado, la compañía eléctrica. Todos ganan dinero porque facilitan la vida", dijo mi padre rico.

"¿Y la escuela dificulta la vida?" Pregunté.

"Sí," contestó mi padre rico. "Ellos toman lo simple y lo dificultan cada vez más. Si quieres ser rico, deberías aprender a tomar las cosas que son difíciles y hacerlas simples. Si te quieres enfocar en esto, facilitándole la vida a la gente, te convertirás en una persona muy rica. Mientras ayudes a más gente facilitándole la vida, más rico te volverás."

La regla de mi padre rico

La regla de mi padre rico era: "El dinero fluye hacia la persona que facilita la vida".

La inversión facilitada

Una de las razones por las que la bolsa de valores tiene éxito es porque facilita la inversión. La bolsa de valores toma una compañía y la fragmenta en millones de partes, y le facilita a la gente el comprar esos pedazos.

Una de las razones por las que los fondos de inversión atraen tanto dinero es porque facilitan el decidir qué acciones comprar. Todo lo que tienes que hacer es comprar un fondo de inversión y con suerte el asesor financiero ha escogido un grupo de acciones que crecerán en valor.

Si entiendes la lección de mi padre rico en cuanto a facilitar la vida, comprenderás por qué la gente que trabaja en la bolsa de valores o maneja los fondos de inversión son los que se vuelven ricos, no necesariamente la persona que invierte el dinero.

La inversión accesible

No sólo la bolsa de valores y los fondos de inversión facilitan la inversión, sino también la hacen accesible. Una persona puede escoger invertir por sólo 50 dólares al mes. Eso es todo lo que tiene que hacer. No necesita recaudar un pago inicial grande, probar que tiene un buen crédito para tramitar financiamiento bancario, como comúnmente lo requieren los bienes raíces o los préstamos de negocios. Todo lo que tiene que hacer es dar su dinero.

Quién gana dinero aún en una caída

En una caída, un fondo de inversión todavía produce dinero, aún si sus inversionistas están perdiendo dinero. Durante la caída de la bolsa, mientras los precios y los valores de los fondos de inversión se desplomaban, las compañías de inversión continuaban recaudando las comisiones de administración. ¿Por qué? Porque facilitan la inversión.

Una relación directa

Todas las razones están relacionadas. Las personas que a menudo dicen: *no se puede,* son a menudo aquellas que buscan las técnicas de inversión fáciles.

Durante una de sus lecciones para invertir, mi padre rico dijo: "Mucha gente parece pensar que las grandes inversiones crecen en los árboles. Piensan que la inversión debería ser fácil. Muchos piensan que todo lo que tienen que hacer es darle su dinero a un mago y de pronto, como por arte de magia, se vuelven ricos. En realidad, la inversión es un proceso continuo de búsqueda, negociación, financiamiento y administración de gente y dinero. Cuando se trata de invertir, la gente que toma el

camino difícil encuentra la vida fácil y quienes hacen lo contrario, por lo regular encuentran la vida difícil".

Esto lleva a la tercera razón por la que pocas personas se convierten en inversionistas con poder.

RAZÓN # 3: EL RICO FACILITA EL SER POBRE

¿Alguna vez te has dado cuenta de lo fácil que es conseguir una tarjeta de crédito? ¿Alguna vez te has dado cuenta de lo fácil que es entrar en *deuda mala}*

Cuando Kim y yo estábamos formando nuestra fortuna, tuvimos una serie de problemas con los banqueros porque teníamos demasiadas propiedades de inversión. Aunque todas eran inversiones con flujo de efectivo positivo, el banco quería el pago de alguno de nuestros préstamos porque teníamos mucha deuda buena. Al mismo tiempo que el banco estaba preocupado por nuestra cartera de inversiones multimillonaria en dólares, también estaban ansiosos por darnos una nueva tarjeta de crédito como por un préstamo para un auto nuevo. En otras palabras, nuestro banquero estaba preocupado de que tuviéramos mucha deuda buena y al mismo tiempo quería cargarnos con más deuda mala. ¿Por qué es eso?

A principios de 2003, nuestro agente hipotecario llamó y nos preguntó si queríamos 300 mil dólares en efectivo adicionales por un préstamo de capital en nuestra residencia. Gracias a que las tasas de interés habían caído tan bajo, Kim y yo pudimos permitirnos tomar el dinero y aún así hacer el mismo pago hipotecario cada mes.

Cuando quisimos refinanciar una de nuestras casas departamento, al retirar 250 mil dólares en capital, el mismo agente hipotecario se mostró inseguro. Aunque conseguimos el dinero con otro agente, me pareció interesante el hecho de que el primero estaba ansioso por darnos un préstamo por un pasivo, nuestra casa, pero estaba inseguro en cuanto a darnos un préstamo por un activo. ¿Por qué es eso?

Otro punto interesante es que muchas revistas de finanzas personales recomiendan que una persona compre una segunda casa de veraneo, una segunda casa que *cuesta* dinero, pero no una propiedad de inversión que *haga* dinero. ¿Por qué es esto? Cuando entremos a las inversiones con poder en los capítulos siguientes, esta pregunta se hará aún más inquisitiva ya que la mayoría de la gente rica crea o mantiene su fortuna en bienes raíces. También, el mercado de bienes raíces es mucho más grande que el mercado de valores. ¿Entonces por qué tantos expertos financieros están en contra de éstos y recomiendan inversiones más fáciles como acciones, bonos y fondos de inversión?

RAZÓN #4: INVERTIR SIN GARANTÍAS

¿Por qué hay tantos millones de inversionistas dispuestos a pagar poco dinero cada mes sin ninguna garantía de que el dinero estará ahí en el futuro?

¿Por qué hay tantos millones de inversionistas tan deseosos de perder dinero cada mes en lugar de producirlo cada mes? Mientras que muchos inversionistas promedio están dispuestos a tomar el riesgo de hacer dinero en el futuro, uno con poder quiere garantías en sus rendimientos hoy.

En uno de los próximos capítulos, escribo acerca de una mujer que quería comprar una acción por 55 dólares la cuota porque su corredor de bolsa le había dicho que el precio pronto sería de 75 dólares la acción, La pregunta es, ¿cómo puede ser tanta gente tan crédula e invertir en mentiras? La respuesta se encuentra en la razón número cuatro.

La razón número cuatro por la que muchas personas no son inversionistas con poder es porque son lo suficientemente crédulas para invertir en la promesa del futuro. El por qué tantos inversionistas son lo suficientemente crédulos para invertir en promesas es a menudo porque no

pueden encontrar una inversión que les pague hoy. Como afirmé antes, las cuatro razones están relacionadas. Todo comienza cuando una persona dice "No puedo pagarlo" o "No puedo encontrar una buena inversión." Una vez que alguien no puede encontrar una buena inversión que le pague hoy, busca una respuesta fácil y está dispuesto a esperar que le paguen mañana.

Si vas a ser un inversionista con poder, no puedes permitirte el invertir en mentiras. Tienes que invertir en garantías. En los próximos capítulos sabrás cómo los inversionistas con poder invierten con esas garantías.

Notas de Sharon— —

Revisa estas cuatro razones que no permiten que la gente se convierta en inversionistas con poder.—

RAZÓN #1: EL PODER DE LA FRASE *NO SE PUEDE*

Así que te encuentras diciendo: "¡Es fácil para él decirlo! ¡Yo no puedo hacerlo!" En *Padre Rico, Padre Pobre,*

Robert compartió cómo su padre pobre decía siempre "¡No puedo pagarlo!" y desafiaba a Robert para preguntar en cambio: "¿Cómo puedo pagarlo?" La frase "no se puede" cierra tu mente, mientras que la frase "¿Cómo puedo?" la abre.

RAZÓN #2: EL PODER DE LO FÁCIL

Padre rico decía: "El dinero fluye hacia la persona que facilita la vida".

Sin embargo, crear una inversión que facilite la vida no es fácil al principio. Pero una vez creada, el dinero comienza a fluir.

Puede sonar contradictorio, pero recuerda, padre rico también decía: "Cuando se trata de invertir, la gente que toma el camino difícil encuentra la vida fácil. La gente que toma el camino fácil por lo regular encuentra la vida difícil". Si te tomas el tiempo para crear las inversiones hoy, tu vida se hará mucho más fácil después.

RAZÓN #3: EL RICO FACILITA EL SER POBRE

Es mucho más fácil el obtener deuda mala (deuda personal como tarjetas de crédito que tienes que pagar con fondos personales) que obtener deuda buena (deuda que se paga con el ingreso de la inversión subyacente). La deuda personal es alta todo el tiempo.

RAZÓN #4: INVERTIR SIN GARANTÍAS

Esto regresa al invertir para obtener flujo de efectivo hoy contra la promesa de ganancias de capital mañana.

¿Te puedes ver controlando cada una de estas razo nes en tu estrategia personal de inversión para convertir te así en un inversionista con poder?

Capítulo 11 El poder de la inversión con poder

"¿Qué es la inversión con poder?", le pregunté a mi padre rico.

"Es invertir usando las tres clases de activos: rein-vertir el flujo de efectivo, apalancado con **DOP**, dinero de otras personas, y acelerado por incentivos de impuestos", dijo mi padre rico.

"Suena complicado", respondí.

"Por eso muy pocos inversionistas lo utilizan y por eso muy pocos inversionistas logran la recuperación acelerada de su dinero".

Las tres clases de activos

Como ya habíamos establecido, las tres grandes clases de activos son:

1. Negocios
2. Bienes raíces
3. Activos en papel

Una de las razones por las que tantas personas consiguen malos resultados de inversión es que la mayoría sólo invierte en una clase de activo. La inversión con poder requiere que el inversionista invierta en dos, y de preferencia en tres, clases de activos.

En el mundo actual, además de una residencia personal o una casa para ir de vacaciones, la mayoría de la gente invierte principalmente en activos en papel tales como acciones, bonos, fondos de inversión o efectivo en certificados de depósito. ¿Por qué? Otra vez la respuesta regresa a la palabra/¿«7. Los activos en papel son populares porque es fácil conseguirlos y fácil deshacerse de ellos. Además, cuando se los compara con negocios o inversiones en bienes raíces, los activos en papel requieren muy poca habilidad administrativa por parte del inversionista.

Una pérdida de control

Cuando se maneja un auto, un auto tiene acelerador, freno y un volante para dar control al conductor. Al invertir en activos en papel, el inversionista a menudo renuncia al control de la inversión y a menudo le entrega el control a completos extraños, quienes espera que sean mejores conductores que él. Renunciar al control es muy arriesgado. Sin embargo, casi siempre es mejor que se renuncie al control si no se sabe cómo manejar.

Para un inversionista profesional, mía de las mayores desventajas de los activos en papel es que el inversionista, al no estar activo en la administración, renuncia al *control del negocio* por el activo. Por ejemplo, como accionista minoritario de Microsoft, sería difícil para mí llamar a Bill Gates y decirle que está gastando demasiado dinero o que quiero una recuperación mayor por mi inversión. En mis propios negocios y en mis participaciones de bienes raíces, puedo hacer eso. Tengo control sobre cuánto dinero puedo hacer, mis gastos, impuestos, y qué hacer con mis ganancias. También tengo un mejor control sobre las actividades poco honestas que puedan estar ocurriendo en el negocio. Otro control al que se renuncia con los activos en papel es que el inversionista tiene ventajas de impuestos muy limitadas, si es que las tiene. Una de las mejores razones para tener un negocio o invertir en bienes raíces es que el departamento de impuestos lo adora.

En mi opinión, tener un negocio y bienes raíces son inversiones mucho mejores para gente con las habilidades para administrarlos. Sin habilidades administrativas, otra vez, es difícil tener control. Obviamente, si la persona carece de habilidades para administrar un negocio o bienes raíces, estas

dos clases de inversiones pueden ser una pesadilla. Si no puedes conducir, y no sabes cómo coordinar el acelerador, el freno y el volante de un auto, manejar puede ser peligroso para tu salud.

Si los negocios y bienes raíces tienen muchas más ventajas, ¿entonces por qué muchas más personas invierten en activos en papel y renuncian a tanto control? En mi opinión, la respuesta otra vez se encuentra en la palabra *fácil.* Para millones de personas, es más fácil entregar el control de su dinero que aprender cómo manejar su dinero. Por eso millones de inversionistas tienen sus portafolios llenos de fondos de inversión sin tener idea de quién está manejando el fondo. Para muchas personas que están ocupadas, invertir en fondos de inversión es más fácil ya que pueden seguir trabajando duro en lugar de aprender a manejar las finanzas. Para muchas personas los fondos de inversión son la base de su vida financiera.

Buscar fondos de inversión es como ir a la sección de comida congelada del supermercado. Todo está preparado, preempacado y listo para llevar. Todo lo que se tiene que hacer es escoger la comida de su elección, pagarla, llevársela a su casa, calentarla y servirla. Aunque sí invierto en acciones y fondos de inversión, los uso como postre, no como el platillo principal. Cuando decido usar un activo en papel, casi siempre es porque necesito que mi dinero entre y salga rápidamente. Me gustan los activos en papel principalmente por su *liquidez,* así se le llama, más que por su valor a largo plazo.

La gran desventaja de tener bienes raíces o de tener un negocio es que las entradas y salidas a menudo son difíciles, tediosas, complicadas, y complejas. Por eso yo invierto en ellos por su valor a largo plazo.

Comprar acciones es como tener una cita

Padre rico solía decir: "Comprar acciones es como tener una cita. Dos personas salen a cenar y a ver una película, y si *no* se llevan bien, se despiden en la puerta y no vuelven a salir. Comprar bienes raíces es como casarse. Antes de casarse, primero, por lo general, hay muchas citas, viendo personalmente tantas propiedades como se pueda. Después, cuando alguien encuentra la propiedad de sus sueños, hay una gran boda en el banco, y después se establece y ve qué pasa. Si tú y tu propiedad no se llevan bien, y el matrimonio se convierte en una pesadilla, divorciarse puede ser una transacción tediosa y estresante". Cuando se trata de un negocio, decía mi padre rico: "Construir o tener un negocio es, por mucho, el más gratificante pero también el más estresante de los tres activos. Si invertir en activos en papel es como tener una cita, y adquirir bienes raíces es como casarse, entonces invertir en un negocio es como casarse y tener hijos".

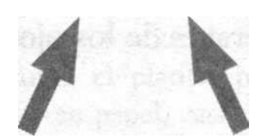
Ve el mundo a través de los ojos del dueño de un negocio

Cuando regresé de Vietnam en 1973, mi padre rico insistió en que aprendiera a vender, a construir un negocio, y en que aprendiera a invertir en bienes raíces. Me dijo: "Si quieres ser rico y ser un gran inversionista, necesitas ver el mundo a través de los ojos del dueño de un negocio y de un inversionista, no como alguien que trabaja para un negocio".

Sin realmente entender lo que quería decir, le pregunté: "Si estoy invirtiendo en bienes raíces, ¿por qué tengo que ver esa inversión a través de los ojos del dueño de un negocio?"

Sonrió, sacó su libreta y dibujó un rectángulo, luego dijo: "Un granjero tal vez esté dispuesto a pagar 10 mil dólares por este pedazo de tierra. Si paga más que eso, su negocio sufrirá porque su negocio de vegetales no es lo suficientemente redituable como para comprar la tierra. En otras palabras, si el granjero paga más de 10 mil dólares por la tierra, la tierra puede ser más valiosa que el negocio y el negocio del granjero no tendrá con qué pagar la tierra".

Tierra 10
acres



Granjero Promotor

"Pero un promotor de bienes raíces puede pagar más por el mismo terreno", dije, entendiendo a dónde quería llegar mi padre rico con esta lección. "Los bienes raíces sólo son tan valiosos como el negocio."

Padre rico continuó con la lección: "Un promotor de bienes raíces podría estar dispuesto a pagar 100 mil dólares por el mismo terreno por el que el granjero sólo estaba dispuesto a pagar 10 mil dólares. La tierra es más valiosa porque el negocio en el que está el promotor es más redituable. El promotor ve el mismo pedazo de bienes raíces a través de un par de ojos diferente."

Marcel Proust, autor y poeta, dijo: "El único viaje verdadero de descubrimiento no consiste en buscar nuevos paisajes sino en tener nuevos ojos".

Oportunidades perdidas

En un capítulo anterior, escribí acerca de conducir por las calles de Ciudad del Cabo y oír decir a mi anfitrión que era imposible hacer dinero en bienes raíces en esa ciudad, al menos de la forma en que yo lo describía en mis libros. Una razón por la cual él y yo no veíamos las mismas oportunidades es que no veíamos los mismos bienes raíces con los mismos ojos.

Ciego ante las oportunidades

Durante las décadas de los sesenta y los setenta, mi padre rico pudo ver los cambios que venían a las tranquilas islas tropicales de Hawai. Sabía que tenía que dar el paso o quedarse atrás. Mi padre pobre sólo vio que el precio de su casa subía.

Por años, Hawai había sido sólo un sueño para muchas personas. Viajar a Hawai era sólo para los ricos y el viaje se hacía principalmente en barco. Tomaba de cinco a seis días navegar de California a Hawai. Mucha gente no tenía ni el dinero ni el tiempo para perder dos semanas sólo en el camino, ida y vuelta. Padre rico vio la llegada del viaje en avión trayendo millones de turistas a Hawai, y logró no sólo que estuviera más cerca, sino que fuera más asequible. Sabía que los nuevos aviones de pasajeros cambiarían todo.

Igual al granjero que vio la tierra valorada en 10 mil dólares y al promotor que vio que valía 100 mil dólares, mi padre pobre vio los cambios a través de los ojos de un maestro de escuela y mi padre rico vio los cambios a través de los ojos de un hombre de negocios y un inversionista, un par de ojos diferente.

Irónicamente, durante la década de los sesenta y los setenta, mi padre pobre ganaba más dinero que mi padre rico. Mi padre pobre tenía un trabajo muy bien pagado en el gobierno. Durante la década de los sesenta mi padre rico siempre tenía poco efectivo. Cada dólar que le sobraba se invertía en construir su negocio y en comprar tantos bienes raíces como podía. Mi padre rico no tenía mi sueldo fijo y hubo muchas veces en que no tenía ni un centavo, y aun así siguió adelante.

Durante ese periodo, mi padre pobre estaba, de hecho, en una mejor posición para pagar las inversiones que mi padre rico estaba comprando. Al tener un trabajo muy bien pagado, mi padre pobre hubiera tenido mejor suerte pidiéndole al banco un préstamo para comprar las propiedades antes de que su valor se disparara. Mi padre rico tuvo que ir de banquero en banquero, de inversionista en inversionista, para encontrar dinero. Era difícil encontrar gente que confiara en él porque no tenía mucho dinero y no tenía un trabajo estable normal.

Aunque mi padre pobre estaba en una mejor posición para hacerse rico en esa época, no lo hizo. En lugar de eso, trabajó duro, se mantuvo ocupado, jugó a lo seguro, compró una casa, ahorró dinero y se emocionó porque el patrimonio neto (acción) sobre su casa iba en ascenso en el momento en que los valores de bienes raíces empezaron a subir. Pero de repente, en 1967, fue mi padre rico el que pareció salir de la nada cuando compró un importante hotel en la playa Waikiki. Todo lo que mi padre pobre podía decir era: "¿Cómo es que puede comprar un hotel en la playa Waikiki? ¡No tiene un trabajo de verdad!"

La inversión con poder de mi padre rico: cómo poder comprar lo que quieras

Desde 1970 hasta el inicio de la década de los noventa, la riqueza personal de mi padre rico creció exponencial-mente. Pero mi padre pobre se hizo más pobre durante el mismo periodo. Para mediados de la década de los setenta, mi padre rico ya no estaba escatimando, ya no estaba corto de efectivo. El efectivo fluía a grandes velocidades de todas sus inversiones. Además de ser dueño de un importante hotel en la playa Waikiki, ahora estaba comprando otros hoteles en la zona frente a la playa y propiedades comerciales con el flujo de efectivo de su gran hotel. En vez de malgastar su dinero, continuamente lo reinvertía, lo que le producía más dinero. Después de 1970, era mi padre pobre el que no tenía trabajo. Después de un desafortunado intento por ser gobernador lugarteniente, y competir contra su jefe el gobernador, mi padre pobre fue puesto en la lista negra de todos los trabajos en el gobierno estatal.

En 1973, cuando todavía estaba en la Marina trabajando en Hawai, a menudo manejaba a Waikiki para almorzar con mi padre rico. Mé sentaba y le pedía consejo, preparándome para el día en que dejara el ejército. En ese año, seguido le preguntaba a mi padre rico cómo había hecho lo que había hecho, con tan poco dinero inicial, aunque ya había escuchado sobre sus ideas de la inversión con poder muchas veces de niño. Más viejo, más sabio, y teniendo dos padres para comparar uno con el otro, ahora le tenía más respeto a su plan. En uno de estos almuerzos, mi padre rico dijo: "Cuando era joven, sabía que si seguía este plan de inversión con poder, algún día podría comprar cualquier cosa, cualquier cosa que quisiera... si tenía éxito".

A los 25 años, estaba más interesado en su plan, en especial cuando escuché las palabras *podría comprar cualquier cosa.* Hasta este punto, sabía del plan de inversión con poder de mi padre rico, pero para mí, parecía mucho trabajo. Ahora que podía ver su importante hotel en la playa de Waikiki y todas las demás propiedades en la zona frente a la playa en otras islas, estaba más interesado en su plan. Además de todo eso, sí parecía ser mejor que el plan que promovía mi padre pobre.

Inicia el primer cuarto

Durante el primer cuarto de mi juego de dinero personal, de los 25 a los 35 años de edad, sabía que mi nuevo trabajo era aprender a construir negocios, invertir en bienes raíces, y, de postre, invertir en activos en papel. Aunque sabía que probablemente iba a ganar menos dinero que mis compañeros durante el primer cuarto de mi vida, y tal vez el segundo, sabía que si me concentraba, estaría mucho mejor en la segunda mitad de mi vida, la mitad que empezaba a los 45 años.

El plan de mi padre rico para la inversión con poder

La siguiente sección de este capítulo es la perspectiva general muy simplificada del plan de mi padre rico para la inversión con poder. En capítulos posteriores, entraré en más detalle en algunos puntos que ayudan a que este plan funcione. Quisiera poder decir que puedo ofrecerles todos los puntos importantes de este plan, pero me temo que necesitaría una biblioteca completa para lograrlo. La forma en la que aprendí a manejar el plan de inversión con poder de mi padre rico fue entendiendo el concepto y luego salí y aprendí a manejar. A los 25 años, me comprometí a aprender a construir y manejar un negocio, a invertir y a manejar inversiones de bienes raíces, y a identificar y manejar mis inversiones de activos en papel. En otras palabras, quería tener el control de mis activos en vez de sólo entregarles mi carrera y mi dinero a extraños. Estoy seguro de que no hay forma de que una persona pueda aprender a llevar a cabo este plan con sólo leer acerca de él. Sería como aprender a andar en bicicleta leyendo un libro sobre cómo andar en bicicleta. No es posible. Necesitas una bicicleta aunque hayas leído el libro.

Un recordatorio

Antes de leer el plan de inversión con poder de mi padre rico, te recuerdo el capítulo anterior. Conforme vayas leyendo el plan de mi padre rico, te recomiendo que pongas mucha atención a tu diálogo interno, que es la conversación que tienes contigo mismo. Nota si estás diciendo *sí puedo* o *no puedo,* que suena muy difícil y que quieres una respuesta más ^encilla. Si te encuentras diciendo "no puedo" frecuentemente y quieres respuestas más sencillas de cómo invertir, entonces los fondos de inversión son la respuesta para ti

El plan de inversión con poder de mi padre rico requiere que seas dueño de un negocio redituable, invertir en bienes raíces que produzcan un flujo de efectivo positivo y después invertir en activos en papel, que producen recuperaciones más altas que una cuenta de ahorros en el banco con la misma liquidez. Aunque he mencionado este plan en otros libros, en éste entro en más detalles sobre los impuestos y los ángulos de apalan-camiento que de verdad dan un incentivo sustancial a la recuperación que recibo.

La inversión con poder de mi padre rico

Éste es un plan para todas las personas que quieren poder comprar cualquier cosa que quieran. Es el plan básico que siguen los inversionistas más ricos del mundo. Se describió en la tabla en la introducción y se vuelve a mostrar aquí para su referencia. El lado D-I de la gráfica es el Plan de Inversión con Poder de mi padre rico: Empezar un negocio, invertir el flujo de efectivo del negocio en bienes raíces, y luego hacer un balance de tus clases de activos con la inversión del exceso de flujo de efectivo en activos en papel.

ACTIVO # 1: NEGOCIO

Tu negocio propio es, por mucho, tu mejor activo porque, si tiene éxito, puede generar el mayor ingreso con el menor trabajo y pagando los menores *impuestos.*

Una de las razones por las que Warren Buffett convirtió Berkshire Hathaway en una compañía de seguros en vez de en una compañía de manufactura de vestido fue que las ventajas de los impuestos de una compañía de seguros son mayores a las de una compañía de manufactura de vestido. En otras palabras, las reglas de impuestos son diferentes para negocios diferentes. Además, al invertir a través de diferentes entidades legales en vez de invertir de manera personal, de nuevo logró mayores rendimientos de inversión por las diferentes leyes de impuestos. *Siempre recuerda que los impuestos son tu gasto más grande.*

Por qué los ricos se vuelven más ricos



Nota del autor

Obviamente, esta cuestión de los impuestos, corporaciones, y negocios diferentes es un tema muy complejo y complicado un tema más allá del alcance de este libro y de mi habilidad para escribir. Si quisieras más información sobre el tema así como del resto del plan de inversión con poder de mi padre rico, visita nuestro sitio web: richdad.com.

Siempre recomendamos que cualquier consejo, especialmente acerca de los impuestos, negocios, y entidades corporativas, debe ser verificado por un contador público y un abogado. Cada situación es diferente y cada situación debe ser revisada por un profesional.

También contamos con la serie de libros de los *Asesores de Padre Rico* que se encuentra disponible para complementar este tema tan importante. Para saber qué temas se cubren en los libros de los *Asesores* de Padre Rico, otra vez, por favor visita nuestro sitio web y consigue la lista completa de productos Padre Rico.

La desventaja: por supuesto, si no tienes éxito al construir un negocio redituable, éste puede ser una gran responsabilidad y una pérdida de dinero, que es por lo que tan a menudo recomiendo empezar un negocio de medio tiempo antes de renunciar a tu trabajo.

Acelerador #1: el dinero de otras personas

El primer acelerador al iniciar un negocio es usar el dinero de otras personas. A medida que te conviertas en un mejor hombre de negocios, esto resultará más sencillo porque a los inversionistas les gustan los ganadores.

Mucha gente inicia sus negocios mediante su propio crédito personal, préstamos de miembros de su familia, o préstamos personales del banco. Aunque esto podría ser necesario si apenas estás empezando, recuerda que el camino más rápido para acelerar tu negocio es invitar a otros inversionistas a unirse. Sin embargo, una advertencia: ten cuidado respecto a quién invitas a participar. Querrás mantener el control de la administración de la compañía y limitar la participación de los inversionistas.

También ten cuidado con respecto a cuántas acciones estás dispuesto a renunciar porque a medida que tu compañía crezca y necesite más dinero para expandirse, tal vez necesites una segunda o tercera ronda de dólares para invertir. Ten esto en mente cuando crees tu plan de negocios original.

Tal vez también podrías financiar tu crecimiento usando el exceso de flujo de efectivo de tu negocio. Los primeros dos años de la compañía Rich Dad, Sharon, Kim y yo no sacamos dinero de la compañía y lo rein-vertimos para hacer crecer el negocio.

El siguiente paso fue buscar compañeros estratégicos. Al cederles ciertos derechos y compartir las ganancias con ellos, pudimos expandirnos usando el dinero de nuestros socios estratégicos y sus sistemas de reinvertir tu flujo de efectivo en tu negocio para que continúe creciendo o invertirlo en nuevos activos como bienes raíces.

ACTIVO #2: BIENES RAÍCES

Acelerador #6: el dinero de otras personas

Mi banquero siempre está de acuerdo conmigo en invertir en bienes raíces. Digamos que compro una propiedad de 100 mil dólares usando:

10 mil de mi propio dinero 90 mil del dinero del banco

El banquero permite al inversionista que también tome el flujo de efectivo fantasma al igual que las ganancias de capital de su parte de la inversión. En otras palabras, incluso si el banco técnicamente es dueño de 90 por ciento de la inversión, el inversionista también recibe la parte del banquero de las ganancias de capital. Piensa en eso. ¿Cuántos socios de negocios te darían su parte de las ganancias? En este caso, tu banquero sí. El banquero tiene 90 por ciento del riesgo pero tú recibes su parte de las ganancias. Ellos sólo reciben el interés, que es pagado por el arrendatario. Pregunta a tu asesor financiero si tu fondo de inversión te dará ese gran trato. ¿Tu fondo de inversión te prestará 90 por ciento del dinero, asumirá 90 por ciento del riesgo, pero tomará cero por ciento de las ganancias? Eso es a lo que mi padre rico llamaba dinero mágico.

Los asesores financieros a menudo dicen que los empleadores igualan las contribuciones de sus empleados. Eso es, a lo mucho una proporción de 1:1 contra la proporción de 1:9 en bienes raíces.

Revisa el capítulo 3, "Pregunta a tu banquero", para ver los tres tipos de apalancamiento ofrecidos por el banco:

1. Al asegurar la inversión
2. Depreciación del activo entero
' 3. Propiedad de apreciación

Acelerador #7: Selección de entidad

La selección de la entidad es otra vez crítica para entender los secretos y las estrategias que los ricos han usado por generaciones para proteger sus activos de bienes raíces. A menudo querrás tener entidades separadas para cada propiedad para que, si una de las propiedades está en riesgo, las otras no lo estén.

Las entidades populares para tener bienes raíces son las compañías de responsabilidad limitada y las sociedades limitadas. Querrás recibir consejos competentes de tu abogado y asesor fiscal, ya que la elección puede ser importante con base en las leyes del lugar donde vives.

Acelerador #8: Leyes de Impuestos: depreciación, bienes raíces, y pérdidas en papel

El hombre de los impuestos ofrece grandes aceleradores para tu ingreso de bienes raíces y flujo de efectivo en la forma de depreciación. A esto también se le conoce como *flujo de efectivo fantasma,* lo que significa más dinero en el bolsillo del inversionista *hoy,* no cuando se retira.

La razón por la cual yo invierto en bienes raíces de manera secundaria es porque las ventajas de impuestos para bienes raíces, como se explicó en el capítulo 5, "Pregunta al hombre de los impuestos", son diferentes de las ventajas de impuestos para activos en papel. Si invirtiera en activos en papel en segundo lugar, en vez de en bienes raíces, no recibiría el mayor apalancamiento.

ACTIVO #3: ACTIVOS EN PAPEL

Acelerador #9: Exención de impuestos

El hombre de los impuestos ofrece ventajas de apalancamiento aún mayores a los inversionistas que invierten en proyectos para los que el gobierno necesita asistencia financiera. Después de que mi dinero pasa por el apalancamiento de bienes raíces, a menudo va hacia el mercado de valores, en especial a los activos en papel libres de impuesto como son los REIT (Fondos de Inversión de Bienes Raíces) de hipoteca municipal y otras inversiones en papel similares. En este punto normalmente recibo entre cinco y ocho por ciento de ganancia Ubre de impuestos sobre mi dinero extra, que a menudo se conoce como ahorros. Es mucho mejor que la ganancia de uno por ciento sujeta a impuestos que recibiría de un certificado de depósito ban-cario, que a menudo tiene menos liquidez que mis REIT de hipoteca municipal

Acelerador #10: Fondos de protección

Los fondos de protección me permiten invertir con seguro. Tienen los beneficios ofrecidos por los fondos de inversión ya que son "fáciles", pero sin el riesgo inconveniente. Un fondo de protección

es un fondo que puede tener tanto una posición corta como una larga, puede usar arbitraje, comprar y vender títulos subvaluados, cambiar opciones de compra y venta o bonos, e invertir en casi cualquier oportunidad en cualquier mercado donde se esperan ganancias con riesgos reducidos. Hay muchas estrategias diferentes de fondos de protección, pero su meta principal es reducir la volatilidad y el riesgo al mismo tiempo que conservan el capital de sus inversionistas y entregan recuperaciones positivas en todas las condiciones del mercado. La mayoría de estos fondos protegen contra las bajas en los mercados, lo que es especialmente importante hoy en día con la volatilidad de los mercados de valores.

Acelerador #11: Opciones de compra y venta

Invertir en opciones de compra y venta de acciones me permite apalancar mis inversiones en activos en papel. En lugar de adquirir las acciones todavía las puedo controlar a través de la adquisición de opciones de compra y venta por una fracción del costo. Las opciones de compra y venta me dan el derecho de comprar o vender una cantidad fija de acciones a un precio fijo (llamado "precio de impacto") en un periodo específico. Un contrato que me permite "comprar" acciones a un precio de impacto fijo se llama "opción de compra", lo que me permite comprar, digamos, 100 participaciones de las acciones subyacentes. Las personas compran *opciones de compra* porque esperan que el precio de las acciones suba, y que tengan una ganancia, ya sea al vender las opciones de compra a un precio más alto, o al ejercer su opción de compra y venta, lo que significa comprar las participaciones al precio de impacto en un punto en el que el precio del mercado es más alto.

Por otro lado, un contrato que me permite "vender" acciones a un precio fijo se llama "opción de venta". Las personas compran *opciones de venta* porque esperan que el precio de las acciones baje, y que tengan una ganancia, ya sea al vender a un precio más alto, o al ejercer su opción de compra y venta, lo que forzaría al vendedor de la opción de venta a comprar las acciones al precio de impacto en un momento en el que el precio del mercado es más bajo.

Acelerador #12: PPM (Memos de Colocación Privada)

Un memo de colocación privada, en cambio, es una oferta de acciones en un compañía que está exenta de registro federal. En marzo de 1982, la SEC adoptó la Regulación D para coordinar la oferta limitada de exenciones y para hacer más eficientes los requerimientos existentes aplicables a las colocaciones privadas y a las ventas de títulos. Dentro de esto hay tres reglas diferentes que se pueden seguir:

La regla 504, que provee exenciones para compañías, estipula que:

- Se permite la venta de hasta un millón de dólares de títulos estadounidenses en un lapso de 12 meses
- Un número ilimitado de inversionistas puede comprar los títulos
- Los inversionistas no requieren calificar
- Las acciones pueden ser vendidas al mercado público un año después de la compra

La regla 505 permite la venta de hasta 5 millones de dólares de títulos estadounidenses, mientras que la regla 506 permite la venta de cantidades ilimitadas de títulos. Sin embargo, tanto la regla 505 como la regla 506 requieren que los inversionistas estén acreditados (sólo se permite tener un máximo de 35 inversionistas no acreditados).

Invertir en memos de colocación privada es una estrategia de ganancia de capital típica en la que se espera que el valor de las acciones aumente con el tiempo y que haya un plan de salida para los accionistas fundadores.

Una vez más, los documentos y requerimientos legales de este tipo de inversión tienen una importancia crítica. Necesita consejo legal sobre títulos que sea competente al igual que un consejero de impuestos que seleccione la herramienta de financiamiento apropiada para tu situación.

Acelerador #13: Ofertas públicas iniciales

Una oferta pública inicial (IPO, por sus siglas en inglés) es la primera venta de acciones de una compañía al público. Normalmente, involucra las acciones de una compañía joven, nueva y generalmente no muy conocida. Una IPO está muy regulada y es muy costosa de preparar, ya que requiere de una tremenda cantidad de tiempo profesional de asesores legales y contadores. También requiere de una gran cantidad de tiempo del equipo ejecutivo de administración, lo que podría quitar el enfoque del negocio central. Sin embargo, esto provee un gran apalancamiento, ya que lo que se espera es que el precio inicial sea bajo y el precio de las acciones aumente una vez que el intercambio se haga público. Una vez más, esto es usualmente una estrategia de inversión de ganancia de capital y una estrategia de salida para los fundadores de la compañía.

105 mil en 30 billones de dólares

Warren Buffett fue capaz de convertir 105 mil en 30 billones de dólares usando un método similar de inversión, aunque él no usó bienes raíces tanto como yo. La lección que se debe aprender es que la inversión con poder está basada en una sinergia de inversiones y aceleradores apalancados. Esta sinergia entre las clases de activos es lo que hace que convertir 10 mil dólares en 10 millones de dólares, con regularidad, sea fácil, una vez que se aprende a hacerlo y una vez que el sistema se ha establecido. Puede resultar difícil al principio, pero una vez que el sistema está trabajando, el efectivo fluye y fluye hacia adentro, en vez de hacia fuera.

10 mil en 10 millones de dólares

¿Puede una persona convertir 10 mil en 10 millones de dólares con sólo una clase de activo? Sí, sí puede. De hecho, la mayoría de las personas empieza con una sola clase de activo al principio. ¿Puedes invertir con éxito en las tres clases de activos? Sólo tú puedes contestar esa pregunta.

El rival más débil

Un programa de televisión muy popular es *El rival más débil.* Si una persona sólo compra o vende acciones, bonos, fondos de inversión o un pedazo de propiedad, a menudo se está perdiendo de las ventajas escondidas de la inversión con poder, tomando muy seguido riesgos más grandes y pagando muchos impuestos, si es que hacen dinero. Al no ver los eslabones invisibles, o aceleradores, entre las clases de activos, el inversionista se convierte en *el rival más débil.* Su falta de educación o deseo de hacerse rico rápidamente provoca que se roben a sí mismos dinero que podrían estar ganando. Como decía a menudo mi padre rico: "Nuestro mayor gasto es el dinero que no estamos ganando".

JMotas de Sharon

Los impuestos como aceleradores

Como uno de los aceleradores disponible para las tres clases de activos, los impuestos también pueden ser los más difíciles de comprender. No esperamos que te conviertas en un experto en impuestos, pero al estar más consciente de las leyes de impuestos y deducciones disponibles, puedes maximizar tus ingresos y minimizar tus impuestos de manera legal. Es muy importante buscar consejeros competentes en materia de impuestos para crear la estrategia que mejor se acomode a tus necesidades de inversión y a saber qué clase de preguntas hacer y a entender el impacto que los impuestos tienen en tu flujo de efectivo.

Como empleado, tus impuestos son retenidos de tus ingresos, por lo que el patrón de tu flujo de efectivo es:

GANAR DINERO —► PAGAR IMPUESTOS —► GASTAR

Como dueño de tu negocio, el patrón de tu flujo de efectivo es:

GANAR DINERO —► GASTAR —► PAGAR IMPUESTOS

Esta diferencia en el flujo de efectivo y los beneficios de impuestos disponibles para dueños de negocios es la razón por la cual mi padre rico y Robert recomiendan que inicies un negocio de medio tiempo. Como dueño de tu negocio tienes el control del dinero y puedes usarlo para reinvertir en construir tu negocio, antes de pagar impuestos, en lugar de que el gobierno tome su parte incluso antes de que recibas tus ingresos.

Aumenta el flujo de efectivo al empezar tu propio negocio y deduce gastos legítimos de tu negocio

Como dueño de tu negocio puedes aprovechar las deducciones de impuestos que no están disponibles para los empleados. Con los consejos y la documentación adecuada, tal vez hasta puedas convertir algunos gastos personales en legítimos gastos de negocio deducibles. Por supuesto, tu negocio debe tener un propósito de negocios para hacer dinero que sea legítimo, que no sea sólo ahorrar impuestos. Estas son algunas de las deducciones de negocios que tal vez puedas aprovechar:

- Gastos de la oficina en casa
- Equipo de negocios (computadoras, teléfonos celulares)
- Artículos de oficina
- Servicios de internet y teléfono
- Software y suscripciones
- Kilometraje y otros gastos del automóvil
- Viajes, comidas, entretenimiento
- Regalos de negocios
- Primas de seguro médico
- Gastos médicos
- Colegiaturas y gastos de seminarios educativos
- Gastos de labor de parto
- Muebles

Cómo funciona la depreciación de bienes raíces

Robert describe la ventaja de la depreciación de bienes raíces y cómo puedes aumentar tu flujo de efectivo y proveer una pérdida en papel que puede ser deducida de tus otros ingresos.

Digamos que compramos un edificio por un millón de dólares. Determinamos que el edificio vale 800 mil y que el terreno vale 200 mil dólares. El siguiente cuadro muestra el flujo de efectivo de la propiedad. Primero, observa que pudimos apalancar nuestro pago inicial de 100 mil con un préstamo del banco de 90 mil. Así que nuestros 100 mil en efectivo nos han permitido invertir en una propiedad de un millón de dólares. Eso es un apalancamiento de 9:1. (Recuerda que el banquero le dijo a Robert que NO le iba a prestar el dinero para comprar fondos de inversión, pero que

	Flujo de efectivo
Ingreso de Renta	148 257
Menos: Gastos de operación	-67 497
Menos: Servicio de Deuda	-68 268
(préstamo a 30 años al 6.5 por ciento)	
Flujo de Efectivo de la Propiedad	12 492

Esto representa una ganacia de 12 por ciento de efectivo sobre efectivo, (12 mil 492 dólares de

considerarla prestarle el dinero para comprar bienes raíces o para empezar un negocio).

la inversión inicial del pago inicial de 100 mil) ANTES de la depreciación.

Ahora sumemos el efcto de la deducción de la depreciación permitido por la ley de impuestos. Asumamos que esta propiedad es una propiedad residencial de alquiler, ya que las deducciones permitidas están basadas en el tipo de propiedad. La ley de impuestos le permite hacer una segregación de costo entre una propiedad personal y el edificio y además también le permite depreciar la propiedad personal más rápido que el edificio. Aquí es donde tu asesor fiscal te puede asistir para conseguir la depreciación deducible más grande posible. Veamos cómo la depreciación afecta nuestro ingreso de la propiedad de un millón de dólares descrita arriba.

Flujo de Efectivo de la Propiedad	12 492
Menos: Componente de Depreciación	26 800 Deducción Fantasma
Menos: Depreciación del Edificio	21 746 Deducción Fantasma
Pérdida Neta más impuestos de propiedad	25 994 Pérdida en Papel

Aquí fue donde el asesor fiscal de Robert, Tom, entró con su término *dinero mágico.* Esta pérdida sujeta a impuestos, que se conoce como "pérdida en papel", se crea por la "deducción fantasma" de la depreciación. Si tú o tu esposa califican como un profesional de bienes raíces pueden compensar el resto de sus ingresos sujetos a impuestos con esta pérdida de 2 5 mil 994 dólares.

Digamos que su tasa efectiva de impuestos sobre ingresos (federal, estatal y local) es de 40 por ciento, entonces sus ahorros reales en impuestos serían de 10 mil 398 dólares por esta compensación de la pérdida en papel. Esto convierte su ganancia total de efectivo de la propiedad en 22 mil 890 dólares.

Flujo de Efectivo de la Propiedad	12 492
Más Ahorro de Impuestos de la Pérdida en Papel	10 398
Total de ganancia de Efectivo de la Propiedad	22 890

Su ganancia de efectivo sobre efectivo ahora es de 23 por ciento.

Utilizando las pérdidas en papel de bienes raíces

Como ya lo habíamos descrito, el Acta de Reforma de impuestos de 1986 hizo cambios relacionados con el carácter deducible de las pérdidas pasivas para individuos. Los ingresos de rentas son tratados como una actividad pasiva, y bajo el código de impuestos, un individuo puede compensar cualquier otro ingreso pasivo con las pérdidas en papel de bienes raíces y puede calificar para utilizar hasta 2 5 mil dólares adicionales de estas pérdidas pasivas como compensación del ingreso de fuentes no pasivas como dividendos y sueldos cada año. Sin embargo, este límite de 2 5 mil empieza a desaparecer una vez que el ingreso bruto ajustado del individuo llega a los 100 mil y desaparece por completo a los 150 mil dólares.

¿Entonces cómo es que un individuo se beneficia de las pérdidas en papel de bienes raíces? Una de las respuestas se encuentra en hacer de los bienes raíces su negocio o el de su cónyuge.

Un individuo, o su esposo o esposa, puede calificar como un profesional de bienes raíces, lo que convertiría su ingreso de renta de ingreso pasivo a ingreso activo. Para calificar, uno de los dos debe cumplir con los *dos* requerimientos siguientes:

- Más de la mitad de los servicios personales de un individuo deben realizarse en actividades relacionadas con bienes raíces (no como empleado, a menos que él o ella sea dueño (a) de más de cinco por ciento en el empleador)
- Pasar más de 750 horas en el negocio de bienes raíces

Si quieres calificar como profesional de bienes raíces es importante mantener registros exactos de tus actividades y buscar un asesor fiscal competente. Como profesional de bienes raíces también

puedes calificar para utilizar las deducciones de negocios señaladas en la sección de negocios arriba mencionada.

Activos en papel

Al analizar los activos en papel para invertir es importante entender una buena parte de la jerga que se utiliza en el mercado para hacer las preguntas correctas a tu asesor financiero. Por ejemplo, tanto mi padre rico como

Robert hablan de invertir en títulos exentos de impuestos, lo que aumenta el flujo de efectivo sin aumentar tus impuestos sobre tus ingresos. Aunque estos títulos pueden estar exentos de impuestos federales sobre ingresos, pueden estar sujetos a impuestos estatales.

EBITDA, Proporción P/E

Ambos acrónimos se han convertido en parte del vocabulario cotidiano de las inversiones. ¿Pero de verdad entendemos lo que quieren decir?

EBDITA, que por sus siglas en inglés significa ganancias antes de intereses, impuestos, depreciación, y amortización, se ha convertido en un término popular debido a los recientes escándalos corporativos y a la desconfianza de los inversionistas. Así como se lee, no toma en cuenta intereses de cuentas de gastos e impuestos, que en realidad son salidas de efectivo. La depreciación y la amortización, por otro lado, reflejan el gasto gradual de activos con el paso del tiempo.

Cuando WorldCom reveló que inflaba sus ebitda clasificando 3.8 billones de dólares de gastos normales como gastos de capital, se desató una tormenta de preguntas acerca de la exactitud de los informes financieros. Warren Buffett lo resumió mucho mejor: "ebitda es un indicador financiero insignificante que seriamente distorsiona y tergiversa las ganancias de un negocio".

ebitda no es un buen medidor de flujo de efectivo al valuar un negocio. Ignora el capital de trabajo, gastos de capital, y deudas, todos factores significativos que son críticos para la salud a largo plazo del negocio. Por ejemplo, si una compañía tiene una gran cantidad de deudas, ebitda no va a revelar los gastos de intereses relacionados y te podrían engañar.

Podrías estar mejor viendo el "flujo de efectivo libre" de una compañía, que también respalda la amortización y la depreciación, pero no los gastos de intereses ni los impuestos.

La proporción P/E es la abreviación para el precio de una participación individual de la compañía comparada con sus ganancias por participación. Se divide el precio actual en el mercado de una participación de una acción de una compañía entre las ganancias por participación de la compañía. Esto puede ser un indicador popular porque es más fácil de entender que muchos otros indicadores. Por ejemplo, si compras una participación de una acción en una compañía con una proporción P/E de 10, entonces pasarán 10 años antes de que las ganancias de la compañía lleguen a la suma del precio original de compra de las acciones.

Aunque las P/E por lo general están calculadas con base en una cifra de ganancias histórica (calculada sobre las ganancias de los 12 meses previos), también pueden estar calculadas con base en ganancias a futuro (ganancias proyectadas para el siguiente periodo de 12 meses). Podría ser difícil determinar el método real utilizado para generar una P/E en particular. Tal vez quieras comparar la proporción P/E con el paso del tiempo contra la tasa de crecimiento de la compañía y contra otras compañías dentro de la misma industria, para buscar una tendencia.

Para verdaderamente investigar las acciones de una compañía necesitarías conseguir las declaraciones anuales, que incluirán el paquete completo del informe financiero como información que a la compañía se le requiere facilitar al público. Una compañía comercializada públicamente tendrá lOKy lOQs que estarán disponibles. Pon cuidadosa atención al "Informe de Flujos de Efectivo", ya que podría revelar cambios acerca de cómo está haciendo negocios la compañía. De hecho, el "Informe de Flujos de Efectivo" es a menudo el último informe financiero preparado por los contadores de la compañía, pero en mi opinión es la parte más importante de los reportes financieros. A menudo es pasado por alto y hasta ignorado por los inversionistas, cuando es posible que contenga la información precisa que necesita saber. Conforme escuchamos cada vez más la manipulación de los informes financieros, es aun más importante hacer las preguntas adecuadas y conocer el vocabulario que se usa en el mundo de las inversiones.

Entender el vocabulario del mundo de las inversiones es esencial. Una de las ventajas de nuestro juego de mesa *CASHFLOW 101* es que enseña el vocabulario del mundo del dinero en un formato divertido y no intimidante.

El poder de los aceleradores

La inversión con poder va más allá de las tres clases de activos. Una de las razones por las cuales hay tanto poder en la inversión con poder se debe a los aceleradores invisibles entre los activos, las conexiones como las ventajas de apalancamiento de los impuestos y del banco. El poder no se encuentra en el activo como tal, el poder se encuentra en los aceleradores invisibles.

Un punto más que creo importante establecer ahora es que este proceso probablemente no puede ser llevado a cabo por una sola persona. Si lo recuerdan, el lado derecho del Cuadrante del Flujo de Efectivo es un deporte en equipo. Es importante tener un buen equipo de asesores, incluyendo contadores, banqueros, abogados, agentes de seguros, asesores de impuestos, y otros. La buena noticia es que si tienes un buen equipo detrás de ti, este proceso de generar ganancias cada vez más altas se vuelve cada vez más fácil.

Padre rico decía: "No tienes que saber todas las respuestas, sólo necesitas saber a quién llamar".

Capítulo 12 Apostar en lugar de invertir

El ladrón más grande de todos es la esperanza.

PADRE RICO

Vender el sueño... Comprar la mentira

Durante una presentación de lanzamiento en 1999, cerca de la cumbre de la histeria en el mercado de valores, una mujer levantó la mano y me dijo: "Acabo de comprar 500 participaciones de la corporación del chip azul XYZ. ¿Qué opina de mi inversión?"

"¿Por qué compró esas participaciones?", le pregunté.

"Porque mi corredor de bolsa me dijo que iban a subir de precio. Compré a 55 dólares cada participación y dice que se espera que lleguen hasta los 75 dólares por participación en seis meses. Ya subieron un poco, así que estoy pensando comprar otras mil participaciones antes de que sea demasiado tarde para entrar. ¿Cree que debería comprar más de mil participaciones?"

Pregunte por una garantía de devolución de dinero

Después de una pausa considerada, decidí decir lo que quería decir, sin importar quién estaba pagando por el almuerzo de este grupo. Mi respuesta para la dienta fue: "El mercado está muy alto. Está en su punto más arriesgado. ¿La persona que le vendió esas participaciones a 55 dólares cada una le daría una garantía de devolución de dinero si las acciones no llegan a los 75 dólares por participación? ¿Le regresaría su dinero la compañía si el mercado quiebra?"

"¿Una garantía de devolución de dinero?", preguntó la mujer tímidamente. "¿Los corredores de bolsa dan garantías de devolución de dinero?"

Sin contestar su pregunta, continué. "Bueno, la mayoría de los restaurantes dan garantías de devolución de dinero si una persona no está contenta con su comida. La mayoría de las tiendas departamentales y muchos negocios ofrecen una garantía de devolución de dinero si no se está satisfecho con los productos o servicios que compró. ¿Por qué su corredor de bolsa no?"

"¿Los corredores de bolsa ofrecen garantías de devolución de dinero?", volvió a preguntar.

"No que yo sepa", respondí.

"¿Entonces por qué me hizo esa pregunta?"

"Porque quería saber por qué estaba tan decidida a aceptar la predicción de la bola de cristal de su corredor de bolsa, la predicción de que sus acciones pasarían de 55 a 75 dólares por participación. ¿Está comprando las participaciones de acciones sólo porque quiere que aumenten de valor? ¿O está comprando las acciones porque verdaderamente quiere una participación de las acciones de la compañía? ¿Qué pasará si el precio de las acciones cae a 30 dólares por participación? ¿Todavía querría esas acciones? ¿Estaría contenta de haberlas comprado?"

"No lo creo", respondió. "Quiero las acciones porque quiero que aumenten su valor sólo las quiero si llegan a los 75 dólares por participación como él dijo que sucedería."

"Entonces pida una garantía de devolución de dinero. Si su compañía es respetable, entonces él debería regresarle su dinero si no está satisfecha con el producto que le vendió. El otro día fui a una tienda departamental y me regresaron mi dinero porque no estaba satisfecho con una camisa que había comprado. Por eso me gusta comprar ahí, porque ofrecen una garantía de devolución de dinero."

Entra el jefe

El cuarto empezaba a estremecerse. Finalmente, el gerente de distrito de la agencia de corredores de bolsa se levantó e hizo su mejor esfuerzo para salvar a su empleado de su dienta. "Fue uno de mis agentes el que hizo la recomendación", dijo. "Nosotros como compañía somos muy optimistas cuando se trata de estas acciones y las recomendamos. Obviamente, como una compañía que se dedica a comerciar con productos financieros no podemos dar ninguna garantía. No conozco ninguna institución financiera que lo haga." "Yo sí", le respondí.

El cuarto enmudeció con mi comentario. En ese momento supe que esta compañía nunca me volvería a invitar. "Bueno, ¿entonces quién ofrece la garantía de devolución de dinero?", preguntó la mujer que había hecho la pregunta.

"Su banquero", respondí. "Más bien debería decir que *usted* ofrece a su banquero una garantía de devolución de dinero. Ofrece una garantía de devolución de dinero cada vez que su banquero le presta dinero. De hecho, básicamente de eso se trata una hipoteca, de una garantía de devolución de dinero. Si no le devuelve el dinero al banco, ya acordó que pueden ir detrás de usted hasta que lo haga."

"¿Entonces si mi corredor de bolsa dice que las acciones llegarán a 75 dólares la participación debo pedirle una garantía de devolución de dinero?"

"Tal vez debería", le respondí.

"¿Pero qué pasa si no me quiere dar una garantía?"

"Entonces *usted* debería darse una garantía de devolución de dinero. Eso es lo que hacen los inversionistas inteligentes".

"¿Y qué pasa si no puedo darme una garantía de devolución de dinero?", preguntó.

"Entonces mejor diga que está apostando en lugar de invirtiendo. Los verdaderos inversionistas no son apostadores sin embargo el mundo está lleno de aposta-dores que piensan que son inversionistas."

¿Para quién está invirtiendo?

En *Padre Rico, Padre Pobre,* las dos palabras más importante en las que se enfocaba el libro eran *activos* y *pasivos.* En este libro, diría que las dos frases más importantes son:

FLUJO DE EFECTIVO CONTRA GANANCIAS DE CAPITAL

Cuando una persona dice: "Compré estas acciones (o esta propiedad) porque creo que el precio aumentará", esa persona seguramente está invirtiendo para tener *ganancias de capital.* Padre rico solía decir: "Las ganancias de capital son el sueño de los apostadores. Un verdadero inversionista primero invierte para tener flujo de efectivo, no ganancias de capital". La mujer que me preguntó sobre comprar participaciones de 55 dólares y esperar que llegaran a los 75 dólares estaba invirtiendo para tener ganancias de capital, que según mi padre rico es como apostar al futuro, no invertir.

Mi padre rico decía: "Cuando inviertes para tener flujo de efectivo, estás invirtiendo en una garantía de devolución de dinero. Si inviertes para tener ganancias de capital, estás invirtiendo en una esperanza. El ladrón más grande de todos es la esperanza".

Apostadores que piensan que son inversionistas

Una buena pregunta en este momento sería: ¿Por qué tantas personas invierten para tener ganancias de capital en lugar de flujo de efectivo? La respuesta una vez más se encuentra en los peligros de permitirse decir "No puedo pagarlo" o "No se puede hacer eso" o "Es demasiado arriesgado". Te vuelves vulnerable a los depredadores financieros. Una de las herramientas de decepción que usan los depredadores financieros es la promesa de un futuro mejor. Podrían decir: "En tres años el precio de esta propiedad se duplicará" o "El mercado de valores sube un promedio de seis por ciento cada año". Padre rico solía decir: "Las personas que no pueden encontrar una inversión el día de hoy apuestan a la promesa del mañana. Cuentan con la esperanza en vez de con la inteligencia. Tienen sueños, por eso compran mentiras".

Inversionista contra apostador

En un libro anterior, escribí acerca de enseñarle a mi padre rico una inversión de bienes raíces que me iba a hacer perder dinero cada mes porque el ingreso de renta era inferior a la hipoteca y a los gastos de operación de la propiedad. Era un *flujo de efectivo negativo* en lugar de un *flujo de efectivo positivo.* La mayoría de los planes de retiro se basan en la esperanza y en las promesas por

años. Eso tiene poco sentido para mí, no obstante parece tener mucho sentido para millones de inversionistas que esperan que el dinero estará ahí a partir del último cuarto de su juego de dinero.

Padre rico solía reír y decir: "No se necesita mucha inteligencia financiera para encontrar una inversión que te haga perder dinero. El mercado está lleno de expertos que te dicen cómo hacer eso. Todo lo que tienes que hacer es darles tu dinero". Padre rico también decía: "Cualquiera puede encontrar una inversión que pierda dinero. Por qué la gente paga a los supuestos expertos financieros para hacer eso está más allá de mi capacidad de comprensión".

La verdadera pregunta es: ¿Cómo es que tantas personas son tan crédulas? Aunque hay muchas respuestas, una de las respuestas es que como no pueden encontrar flujo de efectivo hoy, invierten en la esperanza de tener *ganancias de capital* mañana. Además de eso, invierten sin una garantía de devolución de dinero.

Un trabajo titánico

La pregunta es: ¿cómo se puede hacer creer a tantos millones de personas que la idea de perder dinero cada mes, por años sin fin, sin una garantía de devolución de dinero o seguro contra pérdidas catastróficas, puede ser considerada una inversión inteligente? Debe de ser uno de los mayores trabajos de venta masiva en la historia del mundo, un trabajo de venta que sólo podría ocurrir con una población financiera ingenua. De hecho, esto es más que un trabajo de ventas, es un trabajo de ventas titánico. Hoy en día, el trabajo titánico continúa mientras las escuelas empiezan a adoptar programas de alfabetización financiera al enseñar a los niños cómo usar tarjetas de crédito, llevar una chequera y elegir acciones. La industria del mercado de valores está trabajando fuerte en nuestro sistema de educación, enseñando a los jóvenes a ser futuros clientes, enseñándoles a ser apostadores, apostando en *ganancias de capital,* en lugar de ser inversionistas astutos que invierten para tener *flujo de efectivo.*

Por qué las personas pierden dinero

En mi opinión, una de las razones principales por las que las personas invierten en el mañana, en vez de en el hoy, es simplemente porque *en sus mentes* no pueden encontrar o no pueden pagar una inversión que les pague hoy. Cuando una persona no puede encontrar una inversión que le pague *hoy,* a menudo se convierte en creyente del *mañana,* lo que los convierte en apostadores, al apostar para tener ganancias de capital. Por eso tantas personas pierden dinero. Están dispuestas a perder dinero, incluso si sólo es un poco cada mes, con la esperanza y la promesa de que mañana su barco llegará. Estas personas, que no saben la diferencia entre invertir en flujo de efectivo e invertir en ganancias de capital, son las que se vuelven presas de los depredadores financieros.

¿Para qué invierten los inversionistas?

Padre rico decía: "Un inversionista necesita tener sentido hoy *y* mañana". En lugar de concentrarse en qué inversión es mejor: acciones, bonos, fondos de inversión, bienes raíces, o un negocio, mi padre rico nos enseñó a su hijo y a mí a invertir para tener:

1. Flujo de efectivo
2. Ventajas de impuestos
3. Ganancias de capital

Si quieres, puedes volver a echar un vistazo a la fórmula de mi padre rico para la inversión con poder. Es difícil que la fórmula de mi padre rico funcione sin una corriente continua de flujo de efectivo. Sin flujo de efectivo, hay ventajas de impuestos limitadas, que es otra forma de flujo de efectivo. Para mi padre rico, las ganancias de capital no eran tan importantes. Su fórmula de inversión con poder funcionaba con o sin ganancias de capital. Padre rico se aseguraba de tener garantías de devolución de dinero. Para él, las ganancias de capital sólo eran un extra. Por eso están listadas en el tercer lugar de prioridades.

Es una desgracia que la mayor parte del público inversionista invierta con este orden de prioridades:

1. Ganancias de capital

Lo único que saben es cómo comprar barato y vender caro. Según el código de impuestos de Estados Unidos, las personas que compran y venden están clasificadas como *vendedores,* no como *inversionistas.* Si vemos el Cuadrante de Flujo de Efectivo,



... alguien que compra y vende está en el cuadrante A, no en el cuadrante I. En bienes raíces, hay muchas personas que hacen movimientos, venden por flujo de efectivo, y conservan como transacciones de bienes raíces. Su enfoque principal es comprar y vender por un precio más alto, que es invertir por ganancias de capital, en lugar de flujo de efectivo. En la mayoría de los casos, estas personas se arriesgan a ser clasificadas como *vendedores,* no como *inversionistas,* según la Secretaría de Hacienda de Estados Unidos y el código de impuestos, y pueden estar sujetos a impuestos más altos que los verdaderos inversionistas. En Estados Unidos, sin la entidad apropiada y el plan de impuestos, una persona que compra y vende para tener ganancias de capital se arriesga a pagar impuestos como una persona auto empleada y puede estar sujeta a impuestos de auto empleo como también a tasas de impuestos de ingresos ordinarios. Cuando hablo con muchos especialistas en bienes raíces, aseguran que no están sujetos a esos impuestos. Eso podría ser verdad mientras se mantengan pequeños, pero si se convierten en grandes, exitosos, y hacen mucho dinero en movimientos, vender por flujo de efectivo, y conservan, pueden encontrarse al recaudador de impuestos del gobierno haciendo una visita a su casa. Como siempre, consulte a un contador calificado y a un abogado para conocer reglas más precisas porque cada situación es diferente.

¿Qué hay de los juicios de ejecución de hipoteca?

Durante una plática con inversionistas en bienes raíces, mencioné los puntos de las diferencias entre vendedores e inversionistas. Un hombre joven levantó la mano y preguntó: "Yo compro ejecuciones de hipoteca. ¿Soy un vendedor o un inversionista?" Mi respuesta fue: "Me está preguntando acerca

de un proceso financiero. De lo que yo estoy hablando es de su salida o uso de la ejecución de hipoteca. Si compra una ejecución y la usa como una unidad de renta y recibe flujo de efectivo, entonces es un inversionista. Si compra ejecuciones para venderlas por el dinero rápido o para conservarlas, que es venderlas a alguien más a un precio más alto, entonces está invirtiendo para tener ganancias de capital y eso podría ponerlo en el cuadrante A como un vendedor".

Otra mano se levantó y la persona preguntó: "¿Qué pasa si las inversiones bajan? ¿Soy inversionista si no doy enganche para comprar una propiedad?" Una vez más, mi respuesta fue la misma. "No es el proceso financiero lo que importa. Es la salida. ¿Planea venderla por un precio más alto o planea rentarla?, ¿es a corto plazo o a largo plazo? Esas son las preguntas que importan".

Hay muchas personas que se sientan y ven el mercado de valores subir y bajar. Les da gusto cuando el Dow sube y se entristecen cuando baja. Hay personas que generalmente invierten para tener ganancias de capital. A menudo se les llama inversionistas de impulso, que compran cuando las acciones suben y venden cuando las acciones bajan. Es esta filosofía de la inversión del impulso la que hace que los activos en papel sean tan volátiles y arriesgados para el pequeño inversionista.

Cuando escucho a una persona decir: "Mi casa ha aumentado su valor. Hice dinero porque mi casa vale
50 mil dólares más de lo que pagué por ella", sé que esta persona también invierte para tener ganancias de capital.
51 quiere ser un inversionista de poder, necesita ver las inversiones a través de los ojos de un dueño de negocio sin importar en qué activo invirtió, porque los dueños de negocios saben que *aflujo de efectivo,* y el *flujo de efectivo fantasma de las ventajas de impuestos,* son más importantes que las *ganancias de capital.*

¿Quiénes son los grandes perdedores?

El punto de este capítulo es ilustrar por qué tantas personas piensan que invertir es arriesgado y por qué millones de personas perdieron billones de dólares entre el 2000 y el 2003. Una razón, aparte de malos consejos y falta de educación financiera básica, es que la mayoría de las personas invierte para tener ganancias de capital. Esto también es verdad para la mayoría de los fondos de inversión administrados profesionalmente. Me parece irónico que tantos fondos de inversión aconsejen a sus clientes invertir a largo plazo y que aún así la mayoría haga lo contrario. La mayoría de los administradores de fondos de inversión están bajo la presión de hacer dinero rápido comprando bajo y vendiendo alto. Están haciendo todo excepto invertir a largo plazo, consejo que dan pero no siguen. ¿Por qué? Porque invierten para tener ganancias de capital. Un verdadero inversionista invierte para tener flujo de efectivo. ¿Por qué? Porque no creen en la esperanza, cree en lo mismo en lo que su banquero y su asesor fiscal: en una garantía de devolución de dinero.

La lección

Una de las razones por las cuales las personas invierten en esperanza en lugar de en garantías es porque no pueden encontrar una inversión que les pague su dinero hoy. Hay otras razones, algunas de las cuales se cubrirán conforme este libro se aproxime a su fin.

El siguiente capítulo tratará algunas de las formas en las que un inversionista encuentra inversiones que paguen hoy y no mañana.

Antes de pasar al siguiente capítulo, me gustaría recordarles que mi padre rico me animó a considerar todas las inversiones como negocios. Una vez que encuentre un gran negocio que le pague flujo de efectivo, no lo deje ir. Como dice Warren Buffett: "Nos gusta comprar negocios. No nos gusta vender y esperamos que la relación dure para toda la vida".

Un resumen extra para ti

La mayor parte de este método de inversión se cubrió de manera extremadamente simple en *Padre Rico, Padre Pobre.* La diferencia en este libro es que estoy haciendo lo mejor que puedo para dar más detalles sin entrar en demasiados. Como con todos nuestros libros, siempre recomendamos que primero se consulte a profesionales entrenados como contadores y abogados para aclarar los puntos discutidos.

Como un extra, Sharon y yo decidimos incluir un resumen de audio adicional para explicar mejor este método de inversión. Decidimos agregar esta pieza de audio gratis en lugar de dar más detalles escritos en este libro. A veces es más fácil entender algo si la explicación es hablada y escuchada y no escrita y leída.

Este método de sinergia de inversión (inversión con poder) que describimos aquí es muy importante para cualquiera que quiera lograr libertad financiera en su vida. Por eso queremos ofrecerles una explicación detallada más a fondo, de forma verbal, de este importante, y a veces complejo, tema. Visite *richdad. com* y aprenda más sobre este método de inversión de Sharon y yo en persona.

Un recordatorio

Antes de continuar, quiero recordarles el poder de la mente y advertirles acerca de decir: "No puedo" o "Eso no se puede hacer". Las personas que se dicen eso a sí mismas se convierten en las personas que entregan su dinero a extraños y se preguntan por qué no logran las grandes ganancias de dinero que esperaban. Siempre recuerda que la industria de servicios financieros no ofrece una garantía de devolución de dinero. Por eso *tú* necesitas ser la persona que garantice que el dinero regrese.

Notas de Sharon

¿Robert está diciendo que un ahorrador es un aposta-dor? El concepto de ahorrar para el mañana cuando no se sabe qué va a pasar y se tiene poco control sobre lo que va a pasar es lo que llamamos apostar sin siquiera tener la educación de un apostador profesional.

Mientras que el pensamiento tradicional es que "invertir es arriesgado", nosotros creemos que NO invertir es más arriesgado. Apostar tu futuro a que tu empleador o tu gobierno van a cuidar de ti es arriesgado para nosotros. Entregarle tu dinero a alguien más para que lo administre es un riesgo, a menos que sea parte de tu estrategia de inversión.

Hago referencia a uno de nuestros libros más recientes: *Historias de éxito de Padre Rico,* en el que algunos individuos dieron los pasos necesarios para tener el control de sus futuros financieros, durante el mismo periodo en que sus amigos veían sus ahorros y 401(k)s eliminados. Mientras sus amigos perdían en las mesas de juego (el mercado), los individuos de *Historias de éxito* invertían y creaban activos que generaban un flujo de efectivo positivo para ellos. El primer paso siempre es el más difícil. Nuestra meta es que al leer sus historias, otros encuentren el valor o la oportunidad de tener el control de sus vidas financieras.

Capítulo 13 Cómo encontrar excelentes inversiones

Las oportunidades se repiten porque la gente repite los mismos errores. PADRE RICO

La mayoría de las personas se interesa en las acciones cuando todos los demás también están interesados. El mejor momento para interesarse es cuando nadie lo está. No se puede comprar lo que es popular y estar en lo correcto. WARREN BUFFETT

La vida y muerte de los *lemmings*

Cuando estaba en la primaria, mi maestra presentó en clase una película acerca del ciclo de vida de los *lemmings.* Nos emocionó ver a una mamá *lemming* dar a luz a pequeños bebés *lemmings.* Reímos e hicimos bromas cuando la película mostró a las simpáticas y peludas criaturas jugando, criándose y creciendo. De repente mis compañeros más pequeños y yo quedamos boquiabiertos cuando en la grabación se veía a miles de adultos, pero todavía simpáticos y peludos, saltando en masa desde un acantilado hacia el océano y nadando hacia su muerte.

Entre 1995 y 2003, millones de inversionistas actuaron como *lemmings.* En lugar de perder su vida, muchos perdieron los ahorros de toda su vida. ¿Por qué ocurrió? Como siempre, existen muchas razones. Una razón es porque los inversionistas, ciegamente, siguen al montón, hacen lo que está de moda en vez de hacer lo que traerá beneficios. En 1995, cuando la bolsa empezó verdaderamente a entrar en ebullición, los *lemmings* comenzaron a sacar la cabeza de sus madrigueras. Después de ver a sus amigos enriquecerse y sin querer perderse la acción, muchos emergieron de la seguridad de sus madrigueras y siguieron a la manada saltando del acantilado hacia la bolsa más agitada de la historia reciente.

¿Qué ocurrió con los *lemmings* que no saltaron?

Por supuesto, no todos los lemmings saltaron del acantilado hacia el océano del mercado bursátil entre 1995 y 2000. Muchos, después de darse cuenta de que el mercado estaba yéndose hacia abajo, saltaron hacia los bienes raíces y bonos a medida que las tasas de interés disminuían. Una vez más, siendo *lemmings,* siguieron a la multitud.

Cuando cayeron las tasas de interés entre 2000 y 2003, millones de inversionistas abandonaron la bolsa en busca de seguridad y comenzaron a invertir en bienes raíces y bonos en el peor momento posible. ¿Por qué se trataba del peor momento? Porque todo el mundo invertía *inviniendo* en lo mismo, lo que las convirtió en inversiones riesgosas en lugar de las inversiones seguras que la gente buscaba. Invertir en bonos se estaba volviendo más y más riesgoso porque las tasas de interés estaban cayendo. Aun cuando las tasas de interés y los rendimientos provenientes de los bonos iban para abajo, los inversionistas continuaron poniendo su dinero en ellos. Comprar bonos cuando las tasas de interés van para abajo es tanto como comprar acciones de compañías punto com cuando se elevan.

Al mismo tiempo, a medida que las tasas de interés caían, los precios de los bienes raíces subían. Como estos precios se incrementaban, cada vez más inversionistas comenzaron a invertir en bienes raíces, haciendo de ésta una inversión arriesgada.

El peor momento para invertir

Hay mucho de cierto en la frase "Cuando los taxistas y limpiadores de calzado están invirtiendo, es el momento para salirse del mercado". Padre rico solía decir: "El peor momento para invertir es cuando el mercado se encuentra bien".

En lugar de enseñarnos a ir tras la inversión de moda, padre rico nos enseñó a su hijo y a mí a vender nuestras malas inversiones cuando el mercado se encuentra en un punto alto y a comprar inversiones de valor cuando el mercado se encuentra en un punto bajo. El decía: "El mejor momento para deshacerse de los bienes que no dan rendimiento de tu portafolio es cuando el mercado está bien y los *amateurs* están ahí comprando". Cuando caían las tasas de interés y el mercado de bienes raíces iba a la alza, Kim y yo comenzamos a liquidar nuestras inversiones marginales en bienes raíces a inversionistas desesperados por salir del mercado bursátil y deseosos por ingresar al mercado de bienes raíces.

Una de las propiedades que Kim y yo vendimos, la habíamos adquirido por 55 mil dólares en 1989 y la vendimos en aproximadamente 100mil dólares en 2003. La vendimos porque, por una parte, las rentas no estaban subiendo, los gastos generados por esa propiedad de dos recámaras se estaban incrementando, además de que no parecía tener gran valor en comparación con el resto de nuestras propiedades. Por otra parte, la propiedad era pequeña comparada con el resto de nuestras inversiones. Se vendió en menos de dos semanas.

Aunque no se trataba de una gran inversión, durante 14 años recibimos con motivo de su renta un promedio de mil dólares al mes con muy poco tiempo durante el cual el lugar estuvo desocupado. Tuvimos un inquilino que se quedó en la propiedad por más de 14 años. Eso es igual a 12 meses por 14 años =168 meses por mil dólares al mes = 168 mil dólares de ingreso neto durante 14 años. No tuvimos que pagar hipoteca, debido a que compramos la propiedad al contado. Nuestros gastos eran mínimos pero, como ya mencioné, éstos se estaban incrementando. Aunque no se trataba de una gran inversión, representó aproximadamente la ganancia de 300 por ciento de nuestro dinero durante 14 años. Técnicamente, la propiedad era gratis para nosotros después del quinto año, debido a que ya habíamos reembolsado nuestros 55 mil dólares iniciales y ese dinero se volvía a invertir en otras propiedades. Después del quinto año, era como obtener dinero de la nada. Aunque no sea mucho, hacer un poco de dinero seguro es mejor que perderlo.

Encontrar una inversión

El objetivo de la historia anterior no es alardear de una pequeña inversión. El objetivo de esta historia es explicar por qué algunos inversionistas encuentran excelentes inversiones y por qué muchos inversionistas no las encuentran.

Una de las razones principales por las que muchos inversionistas fallan en encontrar una muy buena inversión es debido a lo que yo llamo el *factor lemming.* El *factor lemming* se presenta cuando los inversionistas compran debido a que otros inversionistas están comprando. En la mayoría de las publicaciones financieras se puede ver anuncios que afirman: "Votado como el fondo de inversión #1 durante el 2002". O: "Una ganancia de 36 por ciento durante los pasados cinco años". O: "Calificación de cinco estrellas". Anuncios como éstos son los que atraen a los *lemmings.* Generalmente, si es cierto, si un fondo de inversión es número uno o ha recuperado 35 por ciento durante cinco años, significa que el final está cerca. En bienes raíces, los *lemmings* son atraídos cuando saben de un amigo o de un oficinista que compró una propiedad en 125 mil dólares y la vendió tres meses después en 165 mil dólares. Como mi padre rico solía decir: "Las historias de éxito traen ingenuos al mercado".

Las lecciones aprendidas de la experiencia

Cuando niño, hubo un hecho perturbador que se me quedó grabado de la película sobre los *lemmings*. El hecho perturbador era que los *lemmings* harían lo mismo una y otra vez, año tras año. El mismo hecho es verdadero con respecto a las inversiones. Como mi padre rico dijo: "Las oportunidades se repiten porque la gente repite los mismos errores." Dijo también: "Uno de los caminos para encontrar excelentes inversiones es convertirse en un experto en los errores que otros inversionistas cometen". Uno de los errores más comunes ocurre cuando la gente se convierte en *lemmings* después de que un mercado entra en ebullición. En otras palabras, una vez que un mercado está de moda o es famoso, es demasiado tarde. De esta manera, las palabras de sabiduría son: cuando los mercados entran en ebullición, recuerde no ser un lemming. Aunque esto suena fácil y de buen sentido común, cuando todos están saltando del acantilado a menudo es difícil no seguirlos. El principal error que la gente comete es el error de invertir en lo que es popular. Entre 1995 y 2000, las inversiones más populares fueron fondos de inversión y acciones. Su popularidad debió haber sido una señal para no invertir en esos negocios, y sin embargo la gente por montones invirtió en ellos. Repitiendo la declaración de Warren Buffett: "No se puede comprar lo que es popular y estar haciendo lo correcto".

Siete maneras de encontrar una excelente inversión

Padre rico nos enseñó a su hijo y a mí a encontrar excelentes inversiones, simplemente enseñándonos a leer las declaraciones financieras, entendiendo las tendencias, teniendo buenos asesores, y sobre todo, sin invertir en lo que es popular. Él decía: "Si vas a ser un inversionista exitoso, necesitas ser capaz de encontrar excelentes inversiones que otros pierden". En mi opinión, una de las razones por las que tanta gente deja su dinero en manos de extraños es porque no saben cómo encontrar una muy buena inversión. Las siguientes son siete maneras de encontrar excelentes inversiones en buenos y malos mercados. La mayoría de las siete maneras pretenden evitarte ser un *lemming.*

LA MANERA #1 DE ENCONTRAR UNA EXCELENTE INVERSIÓN: RECORDAR QUE LAS PERSONAS SON *LEMMINGS*

Una de las mejores y más simples maneras de encontrar inversiones es esperando que los *amateurs* entren al mercado. Los *amateurs* siempre entran tarde, normalmente a la cabeza del mercado. Por lo general, debido a que llegan tarde, llegan por montones, crean frenesí, los precios se van para arriba y entonces los *amateurs* pagan demasiado por la inversión. Después de que el mercado se desploma, lo que siempre ocurre, los verdaderos inversionistas regresan para encontrar las mejores inversiones a los mejores precios. Esto es cierto para cualquier clase de activo, ya sea activos en papel, bienes raíces o negocios. Esta verdad ha sido cierta a lo largo de la historia y apuesto a que seguirá siendo cierta en el futuro.

Un día en la vida

Con frecuencia la gente me pregunta cómo encuentro inversiones. La siguiente es una descripción de un día de septiembre de 2003. Se trata de un ejemplo de cómo mantengo ojos y oídos abiertos al mercado para encontrar inversiones. Todos los días, sin importar si los mercados se encuentran bien o mal, dedico algo de mi tiempo a hablar con inversionistas *amateurs* y profesionales, que es mi manera de tomar el pulso al mercado.

Este particular día de septiembre de 2003, la hija de un amigo vino a visitarme y me dijo que estaba haciendo una fortuna en bienes raíces. Había comprado tres pequeñas propiedades y las

vendió obteniendo ganancias combinadas de 9 mil dólares. Estaba muy emocionada, al grado de querer renunciar a su empleo para dedicarse de tiempo completo a la venta de bienes raíces. Al hablar con ella confirmé que la burbuja dentro de la que se encontraban los bienes raíces estaba a punto de alcanzar su punto crítico y necesitaba ser extremadamente cauteloso. Cuando los mercados van a la alza rápidamente, y los *amateurs* pueden obtener beneficios rápidamente, para mí, eso significa que el tope del mercado está cerca. Cuando los *amateurs* comienzan a renunciar a sus empleos, significa que el tope del mercado es inminente. Como escribió una vez Hunter S. Thompson: "Cuando el progreso se vuelve extraño, los extraños se vuelven a favor".

Más tarde en la mañana de ese mismo día, un amigo llamó por teléfono porque quería vender un diamante. Me dijo: "Tengo problemas en mi negocio. No hay ventas y tengo cuentas por pagar. ¿Estás interesado en comprar mi diamante? Si me das dinero por él podré aguantar unos meses más hasta Navidad. Después de Navidad, recuperaré mi diamante por más de 25 por ciento de lo que tú pagarías por él". Debido a que no reconocería un diamante de un pedazo de vidrio, dejé pasar esa oportunidad.

Después del almuerzo, un amigo de Singapur me envió un correo electrónico en el que me preguntaba si estaba interesado en comprar una de sus propiedades en Nueva Zelanda. Escribió: "Me excedí un poco en mi última inversión en bienes raíces. Empecé a reconstruir, pero el costo de la reconstrucción es un poco más alto de lo anticipado. Me he quedado sin dinero y tengo que pagar la hipoteca. El banco me está presionando demasiado. Necesito 100 mil dólares lo antes posible para poder terminar el proyecto y venderlo. Tengo tres lotes en Nueva Zelanda que te vendo en su valor tasado si me envías los 100 mil dólares inmediatamente".

Le escribí: "¿Cuál es el valor de los tres lotes, dónde se encuentran y para qué los vas a vender?"

Nunca me respondió. Asumo que la presión del banco fue aún mayor.

Después de la cena, mi esposa, Kim, recibió una llamada telefónica de uno de nuestros socios en bienes raíces. Su mensaje era: "El comprador se rindió. El último banco lo rechazó".

"Así que después de nueve meses, ¿la propiedad finalmente es nuestra?", preguntó Kim.

"Así es, a un mejor precio del que originalmente ofrecimos".

"Bien", dijo Kim. "Asegúralo y empecemos nuestro proceso legal correspondiente".

Once meses antes de esta llamada, nuestro grupo tenía asegurada esta misma propiedad con una carta de intenciones. En lugar de vendérnosla, el vendedor la negoció con el comprador, quien pagó mucho más de lo que nosotros ofrecimos. Ahora el comprador que pagó demasiado se encontraba en problemas financieros y necesitaba salir de ellos rápidamente. Estaba perdiendo mucho dinero cada mes porque no estaba cuidando a sus inquilinos y éstos se mudaban apresuradamente. Así que no sólo estaba perdiendo dinero de su préstamo, sino que también estaba perdiendo las entradas del alquiler cuando los inquilinos abandonaban el lugar. Nos llamó cinco meses después y nos ofreció la propiedad, pero a un precio más alto. No quisimos pagar esa cantidad, así que el nuevo vendedor se la vendió a un nuevo comprador al que creyó que lo salvaría de sus errores. Cuando su nuevo comprador "caballero blanco" se retractó porque no pudo tener el dinero, el comprador que ini-cialmente nos había dado el primer golpe bajo, llamó a nuestro grupo. Estaba dispuesto a vender a como diera lugar y a un precio más bajo del que originalmente habíamos ofrecido. Ya había tenido suficiente. Pensó que los bienes raíces serían un negocio fácil, para él no lo eran. Perdía dinero rápidamente y lo único que quería era salir. No tenía tiempo para esperar a que otro comprador se decidiera. Después de una larga y paciente espera, la propiedad era nuestra.

Esto ocurre todos los días

"Las oportunidades se repiten", dijo mi padre rico. "Puedes contar con que la gente cometerá los mismos errores una y otra vez. La gente puede cambiar pero los errores serán los mismos. Conviértete en experto en ciertos errores y serás rico. Cuando la gente comete errores, el mercado te ofrece algunas de las mejores inversiones del mundo."

Warren Buffett dice: "Me dirijo al mercado solamente para ver si alguien está a punto de hacer alguna tontería".

El más grande de los tontos

En el mundo de las inversiones, la gente que juega el juego de *ganancias de capital* en lugar del juego de *flujo de efectivo* con frecuencia está jugando el juego de *el más grande de los tontos.* Por ejemplo, un gran tonto existe en el momento en el que alguien dice: "Compré estas acciones en 25 dólares y las venderé cuando alcancen los 35 dólares". O: "Adquirí mi casa por 250 mil dólares y mi agente dice que valdrá 350 mil dólares en cinco años". Estas son las palabras de grandes tontos que invierten con la premisa de que existe un tonto más tonto que ellos mismos que generalmente sí existe. De hecho, diría que la mayoría de los mercados de inversión están basados en la idea del más grande de los tontos. En el momento en que un mercado se queda sin grandes tontos, va a la baja. El mercado va a la baja cuando el último gran tonto se percata de que el tonto que le vendió las acciones, el negocio, el fondo de inversión o los bienes raíces se ha ido y ya no quiere recuperar nada. Cuando los tontos empiezan a correr, las mejores ofertas empiezan a aparecer. Como dice Warren Buffett, "Sé temeroso cuando otros sean codiciosos y sé codicioso cuando otros sean temerosos".

El mejor momento para encontrar excelentes inversiones

La primera manera de encontrar una inversión es cuando los *lemmings* corren hacia el acantilado y el miedo se multiplica con más miedo. A mi padre rico le gustaba decir: "Miedo + Estupidez = Oportunidad".

Así que recuerda estas cinco lecciones tomadas de la primera manera de encontrar inversiones, simplemente acordándote de que *cuando se trata de invertir, la mayoría de las personas son* lemmings.

1. Los *lemmings* llegan tarde y los inversionistas llegan temprano. Eso se aplica tanto en la compra como en la venta
2. Es más fácil encontrar excelentes negocios en un mercado malo que en uno bueno
3. Cuando los mercados no andan bien, los *lemmings* regresan a esconderse a sus sucias madrigueras. Cuando los mercados no andan bien, los inversionistas están afuera y a punto de hacerse ricos
4. Puedes hacer dinero cuando el mercado anda bien. Se trata de que seas un inversionista mucho más inteligente en un buen mercado. Cuando los mercados están en ebullición, éstos se encuentran en su punto más riesgoso, así que tienes que ser extremadamente cuidadoso
5. Cuando los mercados andan bien, lo más difícil es no ser un *lemming.* Cuando los mercados andan mal, lo más difícil es ser un inversionista

LA MANERA #2 DE ENCONTRAR UNA EXCELENTE INVERSIÓN: TRAGEDIA PERSONAL O CALAMIDAD

La segunda manera de encontrar excelentes inversiones es a través de la tragedia personal y la calamidad. No disfruto encontrar excelentes inversiones así, no obstante las he hallado.

Hace varios años, encontré una propiedad que estaba siendo vendida por un hombre que acababa de perder su empleo. Estaba a dos semanas de que el banco le quitara el derecho a redimir la hipoteca. "Sólo pagúeme la cantidad que le debo al banco y la casa será suya", dijo.

"No quiero hacerlo", contesté.

"Mire, usted nos daría una gran ayuda a mi familia y a mí", dijo.

"¿Cómo haría yo eso?"

"No tendré un mal antecedente en mi historial crediticio si me paga la cantidad que debo y se queda con la casa. Cuando me recupere podré comprar una casa para mi familia. Si tengo el antecedente de la cancelación de la redención de la hipoteca, será más difícil comprar una casa en el futuro y tendré que pagar una tasa de interés más alta."

Aunque no me sentía conforme comprando la casa de esa persona, sabía que me estaba pidiendo ayuda, no que lo explotara durante este periodo de tragedia personal.

El punto es que, cuando llega alguna tragedia personal, muchas personas están desesperadas por vender. Mientras sea un buen momento para invertir, te sugiero que te dejes guiar por tu conciencia.

LA MANERA #3 DE ENCONTRAR UNA EXCELENTE INVERSIÓN: UNA RECESIÓN

Una recesión es simplemente una contracción de la economía. Ocurren con base en algo que ya se conoce, una vez más al subrayar que las oportunidades para comprar *se repiten.* Obviamente, una recesión trae consigo tanto desgracias comerciales como personales. Durante una recesión, muchos negociantes venden sus negocios y sus equipos en centavos. Desciende el valor de las residencias, y juguetes personales como autos, casas de fin de semana y barcos también son vendidos en centavos. Los individuos pueden verse a sí mismos ricos en bienes (o en juguetes) pero pobres en dinero en efectivo.

Un muy buen ejemplo de lo anterior es el caso de un fundador de una compañía punto com, que mientras tenía acciones cuyo valor andaba por las nubes, compró autos nuevos, una casa enorme y montones de juguetes (a éstos les llamamos *doodads* —productos innecesarios— en el juego de *CASHFLOW).* Después del desplome de las compañías punto com, este mismo individuo tuvo que vender sus autos, casa y juguetes lo más rápido que pudo para conseguir dinero suficiente únicamente para sobrevivir. La liquidación masiva de bienes era una excelente oportunidad para personas que andaban en busca de *doodads* y que tenían el dinero para comprarlas a precios tan bajos. El vendedor estaba feliz de encontrar un comprador dispuesto y el comprador estaba feliz de comprar sus *doodads* en menos de su valor al menudeo.

Al mismo tiempo, los bienes materiales de la compañía punto com, como por ejemplo el mobiliario y el equipo de cómputo, se encontraban también en venta a precios muy bajos. La compañía pudo conseguir dinero por medio de la venta de sus bienes materiales y los compradores pudieron adquirir mobiliario y computadoras usadas a muy buenos precios.

Repito, no me gusta aprovecharme de las tragedias personales, sin embargo algunas veces puedes ayudar a alguien, aun cuando sólo les des centavos sobre dólar. Déjate guiar por tu conciencia. Eres *tú* quien *te* miras en el espejo por las mañanas.

LA MANERA #4 DE ENCONTRAR UNA EXCELENTE INVERSIÓN: UN CAMBIO TÉCNICO, POLÍTICO O CULTURAL

En 1986, el gobierno de Estados Unidos modificó la ley de impuestos. La Ley de Reforma Fiscal de 1986 hizo muy difícil que individuos que gozaban de altos ingresos, profesionales como médicos, abogados, contadores, arquitectos y otros (dentro del cuadrante A) tuvieran las mismas ventajas fiscales que tenían las personas que, sin tener una profesión, tenían algún tipo de negocio. Esa

modificación contribuyó al desplome del mercado bursátil de 1987 y al de bienes raíces que ocurrió pocos años después.

Destrucción del mercado de bienes raíces por medio del Código Fiscal. (Ley de Reforma Fiscal de 1986)

Roy E, Cordato, *The CP A Journal Online,* junio de 1991
La Ley de Reforma Fiscal de 1986 No hay una razón válida que dicte la economía para hacer una distinción entre ingreso "pasivo" y "activo". La división es completamente arbitraria. Promueve la falacia de que el ingreso que no es obtenido a través de trabajo físico es de alguna manera "inmerecido" y que, consecuentemente, tendría que pagar impuestos más altos que la compensación del trabajo. En realidad, estas inversiones "pasivas" constituyen uno de los motores fundamentales del crecimiento económico. Su principal función es proveer el capital mediante el cual crecen otras actividades no pasivas. Claramente éste era el caso de los bienes raíces. Estas inversiones ayudaron de manera significativa a incrementar las acciones de vivienda y otro tipo de construcciones. El hecho de que los inversionistas contrataran a otras personas para que dirigieran las operaciones fue simplemente el resultado de una eficiente división del trabajo dentro del mercado. Es absurdo penalizar esta eficiencia. Los efectos adversos de las modificaciones fiscales de 1986 en el terreno de la propiedad real fueron un factor principal que contribuyó al colapso de las instituciones dedicadas al ahorro y a los préstamos.

De un día para otro, médicos, abogados, contadores y asociaciones de estos grupos estaban literalmente vendiendo enormes pedazos de bienes raíces en centavos, únicamente porque se había modificado la ley de impuestos. El valor de la propiedad cayó debido a que los beneficios fiscales habían sido cancelados. Los precios de los bienes raíces se fueron tan a la baja que el gobierno de Estados Unidos tuvo que intervenir creándose la *Resolution Trust Corporation* (Corporación del Fideicomiso para la Resolución) de manera que se pudieran encontrar formas de vender billones de dólares de propiedades en centavos.

Durante este periodo, el miedo se respiraba por todos lados. Mucha gente se metió en sus escondites en lugar de salir e invertir. Durante este mismo periodo, Kim y yo trabajamos muy duro para ganar dinero con nuestro negocio de tal manera que pudiéramos comprar al gobierno tantas propiedades de centavos como nos fuera posible. Esta simple modificación de la ley fiscal nos permitió a Kim y a mí adquirir libertad financiera.

Los cambios se presentan diariamente

Hoy en día se presentan más cambios estructurales, políticos y culturales que nunca. Cada cambio ofrece nuevas oportunidades tanto para invertir como para perder dinero. Algunos de los cambios que observo son:

1. Terrorismo: es terrible y puede ocurrir en cualquier parte. El terrorismo disminuye la sensación de seguridad. Si la seguridad es amenazada, el dinero tiende a permanecer escondido en lugar de ser reinvertido agresivamente
2. Empleos que abandonan Estados Unidos: hace pocos años, la gente estaba preocupada porque los empleos de obreros se estaban yendo a países como México. Actualmente, los empleos de oficina también están abandonando Estados Unidos. Entre 2000 y 2003, 50 mil empleos se fueron de Wall Street y llegaron a países como India. ¿Por qué? Porque es mucho más barato pagarle 30 mil dólares al año a un profesional hindú con Maestría en Administración de Negocios que pagarle 300 mil dólares a un mismo profesional pero de origen estadounidense. Esta capacidad de tener empleados trabajando a distancia a bajo costo es

una tendencia que crecerá. Hoy en día, incluso el directorio de operadores asistentes vive en países tan lejanos como Filipinas, Malasia e India
3. China podría muy bien dominar el mundo financiero algún día: cualquier producto que puede ser manufacturado en occidente, puede ser manufacturado en China a mucho menor costo. Este cambio no debe perderse de vista
4. Poblaciones que envejecen: occidente tiene una población que está envejeciendo rápidamente y que se está aproximando a la edad de retiro. Actualmente, en muchas capitales europeas, hay protestas debido a que los gobiernos se están quedando sin dinero y es probable que no puedan pagar las jubilaciones además de que tienen que arreglárselas con los nuevos lincamientos presupuéstales
5. Poblaciones que crecen: en el 2000, de acuerdo con el censo realizado en Estados Unidos, el país tenía 281 millones de habitantes. En los próximos 25 años, se cree que esta cifra crecerá hasta ubicarse entre los 350 y 400 millones de habitantes. Se espera que en California, estado que actualmente tiene un número muy elevado de habitantes, la población crezca 18 por ciento durante las próximas dos décadas. Aunque no sé lo que representan China y el terrorismo para el mercado bursátil, lo que sí sé es que tales incrementos en la población de Estados Unidos serán muy beneficiosos para los bienes raíces. Con frecuencia les digo a las personas que se quejan diciendo que los precios de los bienes raíces son sumamente elevados: "Si piensan que los bienes raíces son caros hoy en día, sólo esperen a lo que ocurrirá dentro de 10 años". También les digo: "¿No les gustaría haber comprado más propiedades hace 20 años, aún cuando les resultara caro en aquel entonces?" Aunque los precios de los bienes raíces tienden a incrementarse seis por ciento al año, esa no es excusa para comprar propiedades viejas
6. Guerra: es terrible. Sin embargo, muchas veces anuncia que un gran cambio está en puerta. Inglaterra, Francia, Alemania y Japón fueron en uno u otro momento todos enemigos de Estados Unidos. Hoy en día son sus más fuertes aliados. (Aun cuando Alemania y Francia no apoyaron a Estados Unidos en la guerra en Irak, siguen siendo fuertes aliados suyos en otras áreas.) A veces se tiene que pelear antes de entablar una amistad. Se espera que Irán, Irak, Palestina, Rusia, algunas naciones africanas y otras áreas de conflicto pronto se convertirán en amigos y socios comerciales de Estados Unidos. El punto es que algunas veces la guerra representa un buen momento para comprar porque los precios bajan

   Durante la Segunda Guerra Mundial, los japoneses se apoderaron de las Filipinas y de varios de los negocios que ahí existían. Una de esos negocios era una compañía minera de oro inscrita en la bolsa de valores de Nueva York. El día que Japón tomó el control del país y de la mina, las acciones de esa compañía minera se precipitaron hasta casi llegar a cero. Pero hubo quienes se arriesgaron a comprar con esos precios tan bajos y que hicieron una fortuna una vez que la guerra terminó y la compañía se recuperó
7. La edad es una desventaja: cuando era niño, la edad era algo que se apreciaba. Mis padres sabían que mientras más pasaba el tiempo, eran más valorados como trabajadores. En el mundo de hoy, mientras más edad se tenga, más obsoleta es considerada una persona debido a los avances tecnológicos. Actualmente, cuando comento esto con la gente, les digo que necesitan pensar como atletas profesionales, como basquetbolistas profesionales quienes son considerados estrellas a los 25 años y físicamente obsoletos a los 3 5 años

   Una de las razones por las que comencé muy pronto a ser empresario e inversionista fue porque tenía toda una vida para aprender a ser mejor en los cuadrantes D e I, en lugar de los cuadrantes E y A. Sabía que si me hacía dueño de mis propias compañías y si invertía por mi lado, no me tenía que preocupar porque alguien controlara mi vida, alguien que supervisara cuánto dinero podría producir, cuándo podría tomar vacaciones y cuándo podría retirarme. Aún cuando fui un fracaso durante mi primer cuarto de vida, de los 25 a los 35 años, con el paso del tiempo fui mejorando cada vez más en cuanto a mis negocios e inversiones. Durante mi segundo cuarto de vida, entre los 35 y 45 años, Kim y yo por fin tuvimos la oportunidad de volvernos financieramente libres viviendo sólo de nuestras inversiones

Forbes: Revista de alumnos de lento aprendizaje

El 1 de octubre de 1921, la revista *Forbes* publicó un artículo que se titulaba Malos estudiantes: lista de destacados

> Thomas Edison fue expulsado de la escuela porque era "demasiado tonto para aprender". Los maestros decían que George Westinghouse era un burro. Probablemente Frank W. Woolworth hubiera reprobado un examen de gramática. Se dice que George F. Baker, el decano de los banqueros norteamericanos, fue vigilante nocturno cuando era joven. Ninguno de los 20 hombres de negocios más importantes de Estados Unidos ha hecho algo importante antes de los 35 ó 40 años. Casi todos ellos vivieron experiencias muy penosas antes de alcanzar la cima del éxito.

Deseo *versus* lógica

Cuando iniciaba mi propio camino a la edad de 25 años, tanto mi padre rico como mi padre pobre sabían que no era una persona académicamente brillante. Mi padre pobre, toda una estrella académica, me dijo: "Siempre serás un individuo de lento aprendizaje". Debido a que no era un alumno de aprendizaje acelerado, mi padre rico dijo: "Es necesario que te dediques a aprender lentamente y para siempre. Esa es la mejor oportunidad que tienes para resultar ganador". Dijo además: "El deseo de obtener algo te puede llevar a lugares a donde la lógica no te puede llevar". Yo no escribí un best-seller internacional hasta que tuve 50 años. Después de haber reprobado dos veces en la preparatoria debido a que era un mal escritor, el que tenga actualmente cinco best-sellers en el *New York Times* no obedece a ninguna lógica.

Inmediatamente después de salir de la universidad, muchos de mis compañeros hicieron más dinero del que yo hice. Hoy en día hago mucho más dinero que la mayoría de quienes obtuvieron las mejores calificaciones en la escuela y quienes consiguieron los trabajos mejor remunerados. Debido a que me abrí paso lentamente, conseguí el éxito financiero tarde en la vida. Debido a que aprendo lentamente, me tomó más tiempo empezar y obtener los conocimientos y experiencia que necesitaba. Pero encontré lo que necesitaba aprender siendo perseverante y sin darme nunca por vencido, aun cuando muchas veces quise hacerlo. Así que sigue aprendiendo sobre cómo invertir sin importar qué edad tengas o cuánto dinero tengas o no tengas. A medida que aprendes algo nuevo cada día, te vuelves mejor jugador.

La manera #5 de encontrar una excelente inversión: el ciclo 20-10-5

Mi padre rico dijo: "El mercado bursátil domina el mercado de inversiones durante un periodo de 20 años. Tan pronto como llegue el año número 20, aumenta la posibilidad de un desplome del mercado. Después del desplome, el mercado bursátil tiende a permanecer abajo durante 10 años. Durante los 10 años que el mercado de bursátil está abajo, productos como el oro, plata, petróleo y las propiedades dominan el mundo de las inversiones. Finalmente, cada cinco años se presenta algún tipo de desastre mayúsculo".

Durante mis primeros años de vida, no aprecié realmente la lección que mi padre rico me daba con relación al ciclo 20-10-5. No obstante seguí su consejo. Entre 1973 y 1980 invertía en bienes raíces y oro, generalmente considerados productos estables. Tal vez algunos de ustedes recuerden cuando los hermanos Hunt llevaron la plata hasta alcanzar casi los 50 dólares la onza y el oro los 800 dólares la onza. Justo antes del año 1980, el mercado del oro, plata, petróleo y propiedades cayó estrepitosamente. Como se había predicho, de 1980 al año 2000, el mercado bursátil dominó el mundo de las inversiones. El desastre de cada cinco años también parecía ser cierto. Hechos como

las caídas de la bolsa, el fiasco que resultó el asunto de los ahorros y préstamos, los desplomes de los negocios de bienes raíces y tragedias como la del 11 de septiembre de 2001 parecen ocurrir cada cinco años. De acuerdo con la teoría del desastre de cada cinco años, el siguiente deberá ocurrir en 2006.

No se trata de tener una bola de cristal

Padre rico me dijo que el objetivo de mostrarme el ciclo 20-10-5 no era para que me convirtiera en un adivino con bola de cristal. El motivo por el que me enseñó este ciclo fue para que estuviera atento a los cambios. Una de las razones por las que muchos miembros de la generación del *baby boom* se retiran con graves problemas financieros es porque sus inversiones todavía se encuentran en la bolsa cuando el mercado acaba de terminar un ciclo de 20 años. Si hubieran obedecido el ciclo 20-10-5, se hubieran deshecho de capitales y en su lugar adquirido oro, plata, petróleo y propiedades allá por el año de 1996. Warren Buffett vendió muchas de sus acciones en 1996 y antes del 2000 se posicionó de manera importante en el negocio de plata. No sé si él siga el ciclo 20-10-5, pero sus patrones de inversión parecen demostrar que así ocurre.

Si este ciclo 20-10-5 es verdadero, muchos de los nacidos durante el *baby boom* no serán capaces de retirarse porque se encontrarán dentro del mercado bursátil o de capitales durante el ciclo del oro, plata, petróleo y propiedades, en espera de que los precios de sus acciones vuelvan a subir, lo que tal vez no ocurra hasta el 2008 ó 2010.

La manera en la que aprendí a utilizar el ciclo 20-10-5 no es como si tuviera una bola de cristal en la mano, sino como un recordatorio de que tengo que ver hacia el futuro. Por ejemplo, en 1996, cuando el precio del oro estaba siempre abajo, vendiéndose en aproximadamente 275 dólares la onza, comencé a invertir en negocios de minas de oro. Mientras que muchos de mis amigos que se encuentran dentro del mercado de valores y de los bancos me hicieron burla en aquella ocasión, hoy en día ya no se ríen debido a que el valor del oro se ha incrementado hasta llegar a los 375 dólares la onza. De hecho, una de las compañías en las que invertí en 1996, de la que soy uno de los directores y el segundo inversionista más importante, empezó a cotizar en la bolsa en noviembre de 2003.

En otras palabras, cuando el ciclo de 20 años de capitales empezaba a llegar a su fin, comencé a salirme de estos negocios y empecé a buscar oportunidades dentro de productos como el oro, plata, petróleo y otros metales. Cuando ocurrió la tragedia del 11 de septiembre de 2001, y aun cuando los precios de las acciones se encontraban en niveles muy bajos, decidí permanecer fuera del mercado de capitales porque sabía que éstas habían terminado su ciclo de 20 años. En lugar de acciones, busqué oportunidades en el terreno de los bienes raíces después del atentado a las Torres Gemelas, a sabiendas de que sus precios estaban realmente elevados.

No confíe por completo en el ciclo 20-15-5

Este ciclo 20-15-5 no es algo a lo que apostaría mi futuro financiero. Como ya lo he dicho, inicialmente se trata de un recordatorio de que los mercados se mueven en ciclos. De cualquier manera, y sabiendo esto, trato de no quedar atrapado en el ciclo incorrecto. Una de las mejores maneras de encontrar excelentes inversiones es encontrar inversiones que se encuentran en desventaja pero que en poco tiempo resultarán beneficiosas. Este ciclo 20-15-5 me permite deducir que probablemente el mercado de acciones cobrará importancia en el 2008 y recordaré considerar vender mis acciones en oro por esas fechas.

Debido a que me agrada el mercado de bienes raíces y a que confío en el aumento en la población de Estados Unidos, continuaré invirtiendo en bienes raíces. En Japón, donde la tasa de nacimientos va a la baja, dudaría en invertir en bienes raíces. El valor de las propiedades en bienes raíces se incrementa únicamente si hay gente que quiera rentarlas.

En el libro *La profecía de Padre Rico* escribí acerca de la posibilidad de un desplome masivo del mercado de valores que podría ocurrir entre los años 2012 y 2 020. La razón de esta abrupta caída no se explica por el ciclo 20-10-5 sino por el número de habitantes en los países de occidente. En el año 2016, los nacidos primeramente durante el *baby boom* estarán cumpliendo alrededor de 70 años y, a esa edad, la ley que creó el plan de retiro 401(k) de Estados Unidos requiere que estas personas comiencen a retirarse, lo que resultará en la venta de sus capitales con el objetivo de saber su valor y paguen los impuestos correspondientes a sus cuentas. Así que la advertencia es: aun cuando el mercado se encuentre en ebullición alrededor del 2016 y no haya sufrido ninguna caída, recuerda que mientras más tengas de los tres tipos de valores más seguro se encontrará tu estado financiero, sin importar lo que pase con el mercado de capitales.

LA MANERA #6 DE ENCONTRAR UNA EXCELENTE INVERSIÓN: TENER A UN AMIGO DENTRO DEL NEGOCIO

La mayoría de nosotros tenemos la suficiente experiencia como para saber que las mejores inversiones generalmente no son anunciadas para su venta. En muchos de los casos, las mejores inversiones son legal e ilegalmente vendidas a las personas enteradas a los mejores precios. Con frecuencia ocurre que, para cuando el pequeño inversionista se entera de una gran oportunidad de inversión, los precios de ese negocio son demasiado elevados, lo que lo convierte en una mala oportunidad para el pequeño inversionista.

Una de las mejores maneras de encontrar excelentes inversiones es tener socios que se encuentren dentro del mercado todos los días. Kim y yo encontramos excelentes inversiones porque les pagamos a nuestros agentes más de lo que otros inversionistas pagan. Por ejemplo, mientras que muchos inversionistas tratan de pedir a sus agentes que bajen sus comisiones, nosotros les damos a los nuestros su comisión completa así como un 10 por ciento de los beneficios de la inversión. Por alguna razón, porque somos generosos, con frecuencia ocurre que somos de los primeros en enterarnos acerca de las mejores inversiones. Hemos adquirido varias propiedades antes de que lleguen al mercado gracias a que tenemos amigos en el negocio y a que los hacemos partícipes de la inversión.

LA MANERA #7 DE ENCONTRAR UNA EXCELENTE INVERSIÓN: PAGAR MÁS DINERO

A comienzos de 2003, un agente de bienes raíces acudió a Kim y a mí y nos preguntó si estábamos interesados en vender una de nuestras propiedades. Mi respuesta fue: "Mientras no estemos muy interesados en vender, todo lo que poseemos tiene un precio".

"¿Cuánto quieren?", preguntó el agente.

Después de pensarlo uno o dos días, Kim y yo le dijimos: "Si nos da 2.5 millones de dólares, le vendemos la propiedad".

"Es demasiado", dijo el agente. "¿Qué les parece 1.9 millones de dólares?"

Para ese momento ya no quisimos hablar con él. La negociación había terminado.

A nadie le cae bien la gente que regatea

Con frecuencia mi padre rico decía: "A nadie le cae bien la gente que regatea. Por alguna razón, hay cada vez más personas que tratan de hacerse ricas regateando". Lo mismo sucede en el terreno de

las inversiones. Personalmente, considero de muy mal gusto que la gente trate de ofrecerme menos de lo que quiero por lo que tengo que es lo que quieren.

Cambie de negocio

En las primeras páginas de este libro, mencioné que mi padre rico recomendó que su hijo y yo entendiéramos los negocios para que pudiéramos convertirnos en mejores inversionistas. Una de las razones para esto es el hecho de que una inversión, bienes raíces incluidos, tiene valor sólo si lo tiene el negocio detrás de la inversión. Antes usé el ejemplo de un terreno de 10 acres.

10 acres

Para un granjero, este terreno puede valer 10 mil dólares.

Para un agente de bienes raíces, el mismo pedazo de tierra puede valer 100 mil dólares.

¿Por qué esta diferencia? La respuesta es porque *ambos se encuentran en diferentes negocios.*

Un insulto

Una de las razones por las que pedí 2.5 millones de dólares por una propiedad que me costó menos de 700 mil dólares no es porque yo sea avaro. La razón por la que pedí esa cantidad de dinero es porque eso es lo que vale esa propiedad para mí hoy en día. Cuando el agente me ofreció una menor cantidad, lo tomé como un insulto. Permitan que me explique.

Cuando Kim y yo adquirimos esa propiedad, se trataba de un motel que representaba un problema financiero debido a la desocupación tan alta y a sus bajas tarifas. La razón por la que se trataba de un problema financiero es porque se construían moteles nuevos a los alrededores. Cuando Kim y yo compramos el lugar, planeamos cambiar el tipo de negocio. En lugar de un motel, lo convertimos en un edificio de departamentos, un negocio que ambos conocíamos bien. En otras palabras, no eran 700 mil dólares como un motel sino 700 mil de dólares como un edificio de departamentos debido a su excelente ubicación. Hoy en día, ocho años después de haberlo convertido en un edificio de departamentos, su valor es aún mayor porque en cinco años nuestro plan es tirar el edificio viejo, construir condominios de alto nivel y venderlos. En nuestros planes está construir 12 condominios de tres recámaras, dos baños y dos lugares de estacionamiento cada uno y venderlos por, al menos, 350 mil dólares, lo que da un total de 4.2 millones de dólares. Esa es la razón por la que para nosotros el valor mínimo actual de la propiedad es 2.5 millones de dólares. Vale esa cantidad porque vamos a cambiar el tipo de negocio que es actualmente y esperamos obtener esa cantidad con la venta de esos condominios. Si el agente hubiera sabido nuestros planes, se hubiera dado cuenta de que pedíamos un precio que representaba el valor de la propiedad para nosotros. Si su comprador hubiera podido ver hacia el futuro y además darse cuenta de un cambio potencial en el tipo de negocio, tal vez hubiera encontrado la forma de ofrecernos la cantidad que pedíamos y aún así hacer lo que él quería hacer. En lugar de eso, nos quiso dar una menor cantidad y nunca más volvimos a hablar con ellos.

Mi manera favorita de hacerme rico

Con mucha frecuencia, la gente trata y consigue comprar una buena inversión regateando para después perderla. No hace falta inteligencia para ofrecer una menor cantidad para hacer así una

oferta de bajo nivel. Hace falta inteligencia creativa para vislumbrar oportunidades que otros no ven. Así que antes de que insultes a alguien ofreciéndole una menor cantidad por una propiedad que te interese, analiza si existe un valor potencial que otros no pueden ver. En mi opinión, ésta es la mejor manera de hacerse rico. Varias veces he usado este método para encontrar excelentes negocios. Simplemente busco el valor u oportunidades que otros no ven y pago el precio que se pide, lo que deja satisfechas a ambas partes. Es mi manera favorita de hacerme rico.

Existe más de una manera de encontrar una excelente inversión

Como puedes darte cuenta, existe más de una manera de encontrar una excelente inversión. Los siete métodos de la lista anterior ofrecen cierta flexibilidad en cuanto al que tú puedes elegir de acuerdo con el estado vigente del mercado. Los cuatro puntos principales a considerar son:

1. Conoce tus números. No juegues a las adivinanzas
2. Conoce los errores que los *lemmings* cometen
3. Sé generoso
4. Sé creativo

Si tienes en mente estos cuatro puntos principales, tus oportunidades de encontrar mejores inversiones incrementarán.

Notas de Sharon

Tratemos de resumir todo lo anterior. Robert ha compartido muchas de sus estrategias para localizar, seleccionar y adquirir inversiones. El proceso completo se resume a continuación:

Las siete maneras de encontrar inversiones:

1. Recuerda, la gente se comporta como *lemmings* Busca lo que no es popular
2. Tragedia personal o calamidad. Una buena inversión tuya puede reducir la tragedia o calamidad de alguien más en beneficio a ambas partes
3. Una recesión. Un excelente momento para invertir
4. Cambios técnicos, políticos o culturales. Crean oportunidades
5. Los ciclos de los 20-10-5 años. Se trata de ciclos de inversión que son buenos indicadores
6. Ten un amigo dentro del negocio. A veces se trata del mundo de "a quién conoces". Sé tú la primera persona a la que llamen con un nuevo negocio en puerta
7. Paga más dinero. Esto te permite amarrar una negociación (con contingencias y después analiza). No discutas acerca del precio

Los cuatro pasos siguientes son para analizar el fundamento de la inversión:

1. Conoce tus números, no juegues a las adivinanzas. Ten el cuidado debido.
2. Conoce los errores que los *lemmings* cometen, no sigas a la multitud
3. Sé generoso en lugar de avaro
4. Sé creativo, existen muchas maneras de hacer negocios

Entonces recuerda las cinco consideraciones para cada tipo de inversión y cómo la inversión encaja dentro de tu estrategia completa de negocios:

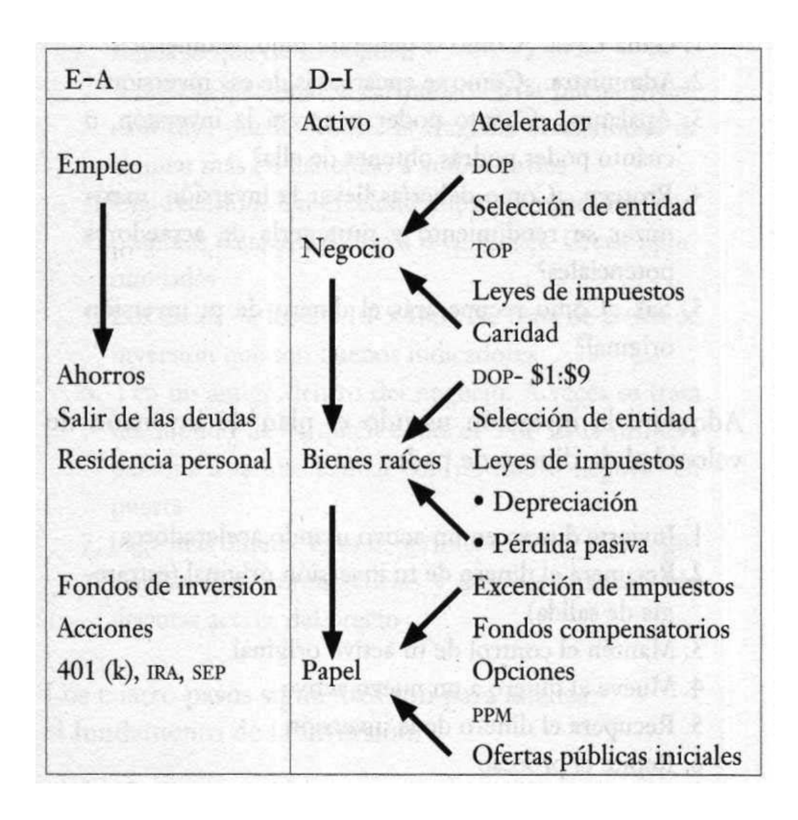
1. Gana/Crea. ¿Cómo te generará flujo de dinero?
2. Administra. ¿Cómo te encargarás de esa inversión?
3. Apalanca. ¿Cuánto poder generará la inversión, o cuánto poder podrás obtener de ella?
4. Protege. ¿Cómo deberías llevar la inversión, maxi-mizar su rendimiento y protegerla de acreedores potenciales?
5. Sal. ¿Cómo recuperarás el dinero de tu inversión original?

Adquiere la inversión usando el plan de inversión de velocidad de dinero de padre rico:

1. Invierte dinero en un activo usando aceleradores
2. Recupera el dinero de tu inversión original (estrategia de salida)
3. Manten el control de tu activo original
4. Mueve el dinero a un nuevo activo
5. Recupera el dinero de la inversión
6. Repite el proceso

La combinación de todos estos pasos es la que genera verdadero bienestar y la que brinda control financiero a futuro. Como referencia, incluyo a continuación el cuadro "¿Por qué los ricos se hacen más ricos?", que resume todo lo anterior.

Por qué los ricos se vuelven más ricos



E-A	D-I	
	Activo	Acelerador
Empleo		DOP
		Selección de entidad
	Negocio	TOP
		Leyes de impuestos
		Caridad
Ahorros		DOP- $1:$9
Salir de las deudas		Selección de entidad
Residencia personal	Bienes raíces	Leyes de impuestos
		• Depreciación
		• Pérdida pasiva
Fondos de inversión		Excención de impuestos
Acciones		Fondos compensatorios
401 (k), IRA, SEP	Papel	Opciones
		PPM
		Ofertas públicas iniciales

Capítulo 14 Cómo ser un gran inversionista

Necesitas dos profesiones. Una para ti y otra para tu dinero. Padre Rico

Encontrar un trabajo para tu dinero

A medida que nos acercamos al final de este libro, probablemente te habrás dado cuenta del por qué de mi frustración cuando me plantean repetidamente preguntas como éstas:

1. ¿Si tuviera 10 mil dólares, en qué los invertiría?
2. ¿Recomienda los bienes raíces, no es así?
3. ¿Cuál es la inversión que más me conviene?
4. ¿Por dónde debería comenzar?

Al ecuchar preguntas como éstas, sé que esta gente en realidad está buscando un lugar para poner a trabajar su dinero. Esto es lo que hacen los inversionistas.

Dejar el trabajo en tres meses

Mientras estaba en Washington D C, en la presentación de un libro, un hombre mayor se me acercó en el estacionamiento y muy bruscamente dijo: "¿Usted es el que le dice a la gente que invierta su dinero en bienes raíces, verdad?"

Tratando de ser lo más cortés posible, contesté: "No, yo no le digo a la gente dónde invertir su dinero".

"¿Pero usted se dedica a los bienes raíces, verdad?" preguntó, mientras golpeaba mi pecho con su lápiz.

Aparté su lápiz de mí y contesté: "Yo le enseño a la gente a invertir en negocios, bienes raíces y activos en papel. Yo invierto en estos tres tipos de activos. En qué tipo de activo invierte la gente es su decisión".

"Mire", dijo el extraño "me voy a jubilar dentro de tres meses y necesito saber dónde invertir mi dinero. No cuento con ninguna pensión. Me dijeron que podría ayudarme".

"Le puedo ayudar si usted aprende a ser un inversionista", contesté tranquilamente.

"¿Cuánto me costará llegar a ser un inversionista?", preguntó.

"Eso depende de usted", contesté. "¿Cuánto tiene para invertir?"

"Alrededor de 18 mil dólares en el banco, una casa pequeña y mi auto. No tengo deudas", contestó. "Eso es todo lo que tengo. Mi esposa me dejó hace algunos años y ella era la que tenía el trabajo fijo en el gobierno y los beneficios. Soy ingeniero en una pequeña compañía, pero, no la situación va muy bien. Me gusta trabajar para la compañía, pero el sueldo es bajo y no hay prestaciones o garantías reales."

Movía lentamente la cabeza y pude percibir el miedo que había detrás de sus palabras. Su miedo me recordó el dolor de mi padre pobre cuando seguía buscando trabajo, a pesar de que ya había rebasado la edad de jubilación. Finalmente, dije: "Bueno, quizá usted no debería jubilarse. ¿Por qué no mete su dinero en el banco y trabaja en algo que a usted le guste hacer?"

"Tengo una mejor idea", dijo. "Siempre he sabido que necesito invertir. No puedo seguir pensando que voy a poder trabajar toda la vida. Sé que llegará el día en que tenga que dejar de hacerlo. Me aterra pensar en mí, un hombre bien educado, que un día se convertirá en una carga para la sociedad, porque no podré trabajar y no podré hacerme cargo de mí mismo. Siempre he sido un hombre muy trabajador, pero sé que mis días laborales tendrán que llegar a su fin."

Hubo una larga pausa entre los dos. Como argumenté anteriormente en este libro, realmente estaba cansado de que me hicieran una y otra vez las mismas preguntas. Me cansé porque no tengo

ninguna respuesta fácil que mágicamente vuelva a mejorar las cosas. El dinero, la inversión y la seguridad financiera a largo plazo no son asuntos que tengan respuestas simples.

"¿Me puede dar un consejo que me ayude a ser mejor inversionista?", preguntó el hombre que buscaba respuestas rápidas a su problema de jubilación.

Me quedé pensando por un momento y le pregunté: "¿Cuál es su profesión?"

"Soy jefe del servicio técnico", contestó orgulloso. "Tengo a mi cargo 25 trabajadores que me rinden cuentas todos los días".

"Muy bien", contesté. "¿Cuál es la profesión de su dinero?"

"¿La profesión... de mi dinero? Tartamudeó. "No lo sé, yo sólo meto mi dinero en el banco."

"Muy bien", sonreí. "Entonces la profesión de su dinero es estar en el banco."

"No entiendo. ¿Lo que usted trata de decirme es que la profesión de mi dinero es estar en el banco?"

"Porque ahí es donde su dinero trabaja para usted", contesté. "Mire, mi padre rico me enseñó a ver mi dinero como a mis empleados. Mi trabajo como inversionista era encontrar trabajo para mis empleados. Así que sus 18 mil empleados trabajan para usted en el banco. Eso quiere decir que son banqueros profesionales."

"¿Mi dinero está en negocios bancarios?"

"Así es", dije, asintiendo con la cabeza. "Su profesión es estar en el banco porque un banco les paga por trabajar ahí."

"Nunca lo había visto de ese modo", contestó.

"¿Qué tan bueno es el banco para tratar a sus empleados? ¿Les pagan bien?"

"No muy bien", dijo el ingeniero.

"Entonces, ¿el banco no les paga bien?" Pregunté haciendo una mueca, sabiendo que empezaba a captar mi mensaje.

"No", dijo sonriendo el ingeniero, mientras cambiaba su ruda apariencia. "De hecho, el banco solía pagar cinco por ciento y ahora paga menos de uno por ciento anual a mis 18 mil empleados."

"Eso no es mucho", contesté. "¿Y qué hay de los beneficios?"

"¿Beneficios? ¿Qué beneficios?", preguntó.

"Beneficios como ganancias de capital, ventajas fiscales, préstamos libres de impuestos, ingresos libres de impuestos. ¿Sus empleados reciben ventajas como éstas de su banco?"

"No, los intereses que recibo son con impuestos. No recibo ningún beneficio libre de impuestos", dijo, un poco intrigado. "¿Sus empleados reciben ese tipo de beneficios?"

"Por supuesto", dije. "Esa es la razón por la cual muchos de mis empleados trabajan en bienes raíces. La industria de los bienes raíces trata muy bien a sus empleados y hay bastantes beneficios extra."

"¿Qué clase de beneficios?"

"Beneficios como dinero libre de impuestos para invertir, ganancias de capital con ventajas de impuestos, flujo de efectivo fantasma por devaluación, impuestos más bajos por gastos, seguro contra pérdidas, protección contra los predadores financieros y muchas más. En realidad, yo tengo algo de dinero en el banco, pero no mucho. Al igual que a los suyos, mi banco no trata bien a mis empleados."

"¿Y el mercado de valores?", preguntó el ingeniero. "¿Cómo trata el mercado de valores a sus empleados?"

"De la misma manera que las grandes compañías tratan a sus empleados. Por esa razón, los empleados de las grandes compañías forman sindicatos para proteger los intereses de los trabajadores, de los dueños y la gerencia. En lugar de unirse a los sindicatos, muchos empleados financieros pertenecen a fondos de inversión. Distinto nombre, misma idea. De cualquier manera, siempre existe la lucha entre los trabajadores y la gerencia;

los pagos y los beneficios. De hecho, la gerencia corporativa siempre recibe su pago, pero no sucede lo mismo con los trabajadores, a menos que la gerencia haga un buen trabajo."

Quedándose en silencio por un momento, el ingeniero comenzó a entender cuál era el trabajo de un inversionista. "De modo que mi trabajo es encontrar una profesión para mi dinero. Eso es lo que hace un inversionista. Necesito encontrar lugares donde mi dinero esté seguro, bien pagado, reciba grandes beneficios, y [esté] a salvo del abuso y la corrupción."

Las preocupaciones de un buen inversionista

Yo asentí y sonreí. "Al igual que un padre se preocupa por sus hijos, un inversionista se preocupa porque su dinero y sus empleados financieros sean bien tratados. La mayoría de la gente confía ciegamente su dinero a extraños que trabajan para grandes compañías y no tiene idea de cómo están siendo tratados sus trabajadores. Estacionan su dinero. Por eso, a muy poca gente le va bien como inversionista. Las personas a menudo permiten que se abuse, se maltrate y se mal pague su dinero. Su trabajo como inversionista es encontrar la profesión adecuada para su dinero es decir, *sus* empleados. Al educarse por sí mismo, entonces usted puede tratar a sus trabajadores con respeto, encontrarles lugares convenientes para trabajar, protegerlos, asegurarse de que les paguen bien, y sus trabajadores se multiplicarán y trabajarán intensamente para usted."

Trabajar para extraños

Era hora de irme. Yo tenía algo que decirle y el hombre que estaba frente a mí parecía haber obtenido su respuesta. Al menos parecía haber entendido mejor lo que era invertir. Sonrió, extendió su mano y dijo: "Gracias". Respondiendo el saludo, dije: "Mi padre rico decía: 'Confía tu dinero a extraños y tu dinero trabajará para los extraños, antes de que tu dinero trabaje para ti'. Así que sea inteligente, encuentre la mejor profesión para su dinero y su dinero lo cuidará. Eso es lo que significa invertir".

Las preocupaciones de un buen inversionista

Al inicio de este libro, mencioné que un inversionista lleva a cabo cinco cosas:

5. Sal 4. Protege 3. Apalanca 2. Administra 1. Gana/Crea

Un inversionista profesional realiza estos cinco pasos al planear sus inversiones porque le preocupa su dinero, sus empleados. En términos de inversión profesional, estos cinco pasos son similares a una lista de control de procesos.

Mientras me entrenaba para ser piloto, nos enseñaron la importancia de seguir siempre las listas de control. Por ejemplo, antes de prender los motores, revisábamos una lista de control. Antes de aterrizar, también revisábamos una lista. Lo mismo es válido para los inversionistas profesionales. Por ejemplo, antes de que compremos un nuevo edificio siempre revisamos una lista de control. El proceso de revisar esta lista nos ha funcionado bien y nos ha permitido ganar mucho dinero con el paso de los años. Si te interesa ver o usar las mismas listas de control que usamos nosotros, las puedes encontrar en nuestros productos para el inversionista en bienes raíces, tales como *6 Steps to Becoming a Successful Real Estáte Investor (Seis pasos para convertirte en un inversionista en bienes raíces exitoso)* y *How to Increase the Income from Your Real Estáte Investments (Cómo incrementar el ingreso de tus inversiones en bienes raíces),* los cuales son una guía completa para

ser mejor en el manejo de propiedades, uno de los aspectos más cruciales de la inversión en bienes raíces. Puedes encontrar más información acerca de estos productos en nuestra página de internet www.richdad.com.

¿Qué limitaciones tienen un trabajo y un plan de retiro 401 (k)?

En mis libros anteriores, he señalado con frecuencia las limitaciones de un trabajo y de un 401 (k). Es fácil darse cuenta usando simplemente la lista de control de los cinco puntos.

1. Gana: ganar ingresos en un trabajo, trabajo personal, es la forma de ganar dinero que tiene los impuestos más altos. Como muchos de ustedes ya saben, existen tres tipos de ingreso: ganado, de portafolio y pasivo. Un inversionista profesional generalmente invierte en ingresos de portafolio y pasivos, que en la mayoría de los casos son ingresos que se *crean* en lugar de trabajarse
2. Administra: tener un trabajo te da muy poco control sobre el manejo de los impuestos. También, los trabajadores cuyo 401 (k) invierte en acciones o fondos mutuos no tienen control sobre los gastos de estas organizaciones. Un inversionista profesional quiere administrar los impuestos y los gastos porque los impuestos y los gastos se le revierten
3. Apalanca: invertir en un 401 (k) ofrece muy poco apalancamiento. Cuando mucho, los empleados consiguen una contribución pareja de 1:1 por parte de su empleador. Un inversionista profesional quiere usar DOP, el dinero de otras personas, en lugar de su propio dinero
4. Protege: un 401 (k) cuenta con muy poca protección contra pérdidas en el mercado. Cuando mucho, puedes diversificar como se recomienda dentro del plan. También, la mayoría de los trabajadores tiende a poner todo a su nombre, lo que los mantiene muy susceptibles de entrar en pleitos personales. Los inversionistas profesionales mantienen mucho de lo que poseen a nombre de una identidad corporativa y no a su propio nombre. Utilizan el seguro para proteger las posiciones de sus activos tanto como sea posible
5. Sal: cuando una persona se jubila, los ingresos de un 401 (k) alcanzarán los niveles más altos posibles de impuestos porque el ingreso de un 401 (k) está clasificado como ingreso ganado. Esto significa que incluso las ganancias de capital y los dividendos que probablemente ahora serán gravados con el nivel más alto de 15 por ciento, podrían gravarse con el nivel más alto de ingreso ganado del individuo, que ahora asciende a 3 5 por ciento. Esta estructura global se basó en la gente que se ubica en un nivel de impuestos más bajo de sus ingresos cuando se jubila. Al menos yo, espero que mis ingresos continúen incrementándose en la medida en que construya y compre más activos que trabajen para mí. Un inversionista profesional espera que su ingreso continúe creciendo, incluso después del retiro

Una advertencia en una lista de control

A menudo, una lista de control te advertirá si algo va mal con la inversión. Cuando la gente me dice que le gusta la seguridad de su trabajo y su plan de retiro 401 (k) junto con los fondos mutuos, me doy cuenta de que no han pasado por esta simple lista de cinco pasos. El régimen ı fiscal y las compañías en las que la gente invierte no sólo abusan financieramente de ella, sino que su dinero no cuenta con un apalancamiento, es decir, no está seguro y, si estas personas tuvieron éxito financiero, el régimen fiscal volverá a abusar de ellas cuando se jubilen.

Lo que hacen los inversionistas

Sin tomar en cuenta en lo que yo invierto, trátese de una compañía, bienes raíces o activos en papel, antes de invertir, examino la lista de los cinco pasos. Por ejemplo, antes de invertir en un bien raíz, reviso la misma lista:

1. Gana: no quiero ingreso ganado. Si elijo correctamente una propiedad, creará ingreso *pasivo,* más ingreso *fantasma,* que son los ingresos con los impuestos más bajos
2. Administra: trabajo para reducir mis gastos, incremento mis ingresos, elijo cuándo pago mis impuestos y reduzco mis ingresos gravables. Si hay pérdidas, puedo usar esas pérdidas a mi favor
3. Apalanca: los bienes raíces son las inversiones más fáciles para el apalancamiento. El apalancamiento de 80 por ciento a 90 por ciento es muy común. El departamento fiscal ofrece un apalancamiento por medio de incentivos fiscales, los cuales son numerosos
4. Protege: protejo mi propiedad con distintos tipos de seguro. También, protejo mi propiedad con diferentes tipos de entidades corporativas. Protejo mis ideas con derechos de autor, marcas registradas y patentes. También, protejo mi propiedad con finan-ciamiento sin recursos, si siento la necesidad de ser muy precavido. También, puedo agregar otra forma de protección estableciendo un fondo de amortización, que acumule liquidez extra para emergencias
5. Sal: en lugar de vender mi propiedad, la cual desataría un gravamen fiscal, con frecuencia intercambio mi propiedad sin pagar impuestos o puedo pedir prestado un beneficio libre de impuestos e invertir mi préstamo libre de impuestos en lo que yo quiera: una nueva inversión inmobiliaria o un barco

Simplificación extrema

Me di cuenta de que éste ha sido un ejemplo de simplificación extrema de cómo se usa esta lista de cinco pasos. En la vida real, si se sigue la lista, existen muchos más detalles en cada paso. Sin embargo, en muchos sentidos esta lista de cinco pasos se puede usar como una guía rudimentaria en un plan de negocios para cualquier inversión. Nunca nada sale exactamente de la manera en que se planea. Sin embargo esta lista de cinco pasos puede ayudarte a evaluar rápidamente los pros y los contras de cualquier inversión en la que pretendas poner tu dinero, es decir, tus *empleados,* a trabajar.

A pesar de la simplificación extrema, las dos listas de control mostradas aquí son muy útiles para comparar los pros y los contras de una persona con un trabajo y un 401 (k) con un inversionista profesional que invierte en bienes raíces como dueño de una compañía. La conclusión es que los inversionistas profesionales usan las listas de control y, desafortunadamente, la mayoría de los inversionistas *amateurs* no las usan.

La mejor manera de volverse rico

Mucha gente piensa que invertir consiste simplemente en meter dinero en un negocio en pleno apogeo y esperar a volverse rico; o simplemente dirigirse a un extraño y esperar que ese extraño o esa compañía le regrese algún día su dinero. Obviamente, esto no es invertir sino apostar. Pero, esto es peor que apostar, pues demuestra una falta de respeto hacia algo a lo que la mayoría de la gente ha dedicado una parte de su vida, su sudor, su sangre y su tiempo.

A la mayoría de la gente no le gusta trabajar para personas o compañías abusivas y despreciables. Sin embargo, cuando se trata de invertir su dinero, la mayoría de la gente lo confía a

personas y compañías que parecen preocuparse más por sus propios intereses que por los intereses de los inversionistas.

Warren Buffett dijo: "La mejor manera de hacerse rico es no perder dinero". Una de las mejores maneras de no perder dinero es invertir durante un tiempo corto asegurando el dinero que inviertes, de esa forma tus empleados personales ttrabajan en un entorno seguro, financieramente responsable, bien manejado, de alta integridad e inteligente. Esto es lo que hace un inversionista. Esto es lo que hacen inversionistas como Warren Buffett. Buffett maneja el dinero, los negocios en los que invierte y a sus trabajadores e inversionistas con gran inteligencia, integridad y respeto. Por esta razón, su compañía es muy exitosa. Mi padre rico decía: "La gente que no respeta el dinero, o abusa del dinero que gana, a menudo no es respetada y abusan de ella financieramente".

Sin importar si inviertes en negocios, bienes raíces o activos en papel, trata esos activos y tu dinero con el mismo respeto que exiges para ti. Si haces eso, tu dinero y los activos crecerán y harán más fácil y más abundante tu vida. Cuida tu dinero y tus activos y ellos te cuidarán a ti.

Notas de Sharon

La profesión de contador ha sufrido los siguientes cambios en la ley fiscal que deberían revisarse con el fin de decidir si y cómo deberías ajustar tu estrategia global de inversión.

En un artículo de diciembre de 2003 en el AICPC, American Institute of Certified Public Accountants (Instituto Estadounidense de Contadores Públicos Certificados), *Journal of Accountancy,* un líder en la profesión de contaduría de la Educación Profesional Continua (CPE por sus siglas en inglés) discutió el impacto de las nuevas leyes hacendarías sobre los inversionistas con el contador David Lewittes. En su discusión, puntualizaron varios asuntos:

* Cerca de la mitad de las inversiones en acciones/ capital comercial están en las cuentas de jubilación
* Las cuentas de jubilación no tienen el beneficio de la reducción en el ingreso de dividendo o en las tasas impositivas con ganancias de capital porque cualquier distribución de las cuentas de jubilación será gravada como un ingreso ordinario
* En la medida en que pretendas cambiar tu combinación de activos en cuentas con impuestos diferidos a bonos y acciones con ganancias de capital a corto plazo mientras mantengas acciones que pagan altos dividendos y la apreciación a largo plazo en las cuentas gravables para sacar ventaja del dividendo reducido y las tasas impositivas con ganancias de capital

- Así como existe la reducción en las tasas impositivas de ingresos para los individuos, también existe una reducción en los ahorros fiscales de contribuciones para las cuentas de jubilación tales como los IRA y los 401 (k)s
- El apalancamiento de la inversión probablemente sea más atractivo por medio de la deuda

Plan de inversión

Debes crear el plan de inversión que te convenga. La siguiente revisión de la simplificación extrema de los tres tipos de activos señala los pros y los contras que debes considerar:

1. Negocios
Pro: los negocios son los activos que ofrecen las utilidades más altas sobre la inversión Las leyes fiscales se hicieron para beneficiar a los propietarios de negocios
Contra: los negocios son los más difíciles de poseer, construir y controlar de todos los tipos de ganacias

2. Bienes Raíces
Pro: los bienes raíces son los activos más fáciles de todos para el apalancamiento. Es más fácil pedir prestado dinero para bienes raíces que para negocios o activos en papel
Las leyes fiscales favorecen las inversiones en bienes raíces
Contra: para el pequeño inversionista, los bienes raíces están más alejados del capital intensivo que de los activos en papel
Los bienes raíces están más alejados de la intensificación gerencial para los pequeños inversionistas

3. Activos en papel
Pro: son los tipos de activos a los que se puede entrar y salir más fácilmente
Contra: tiene los menores controles financieros Tiene las menores ventajas tributarias Alta volatilidad

Sinergia contra diversificación

Mucha gente cree que la diversificación es inteligente. Sin embargo, mucha gente no está realmente diversificando, ya que invierten sólo en un tipo de activo. Por ejemplo, mucha gente piensa que diversifica, pero todo su dinero está en fondos de inversión.

Más que diversificar, mi padre rico nos enseñó la sinergia de nuestras inversiones mediante una combinación de los tipos de activo. Por medio de la sinergia de los diferentes tipos de activo, puedes obtener ingresos mucho más altos en tus inversiones. La sinergia entre un negocio y los bienes raíces es lo que ha vuelto tan rico a Donald Trump. La sinergia entre los negocios y los activos en papel es lo que ha enriquecido tanto a Buffett.

Capítulo 15 Conclusión: ¿ganador o perdedor?

Cuando mi padre rico me mostró los cuatro cuartos del juego del dinero, yo estaba apenas comenzando el primer cuarto y no tenía mucho respeto por este juego. Tenía 25 años y sólo pensaba en ganar aun cuando no estaba seguro de poder hacerlo.

25—35	*1er Cuarto*
35—45	*2do Cuarto*
Medio Tiempo	
45—55	*3er Cuarto*
55—65	*4to Cuarto*
Tiempo Extra	
El juego continúa	

Aunque técnicamente gané en el juego del dinero al finalizar el segundo cuarto y Kim ganó al terminar el primer cuarto, ambos sabemos que el juego no ha terminado. Sabemos de gente que fue ganadora en un cuarto del juego y que resultó perdedora conforme avanzaba el juego.

Una de las mejores cosas que me sucedieron fue ser un perdedor en el primer cuarto de mi juego. El éxito internacional de mi negocio de carteras de nylon y velero se me subió directamente a la cabeza... y el éxito pronto se convirtió en arrogancia y engreimiento. Con el tiempo, cumplí 30 años, había tenido éxito financiero y también lo había perdido todo. Ser un perdedor financiero al inicio de la vida me enseñó un profundo respeto no sólo por el dinero, sino también por el juego del dinero.

Los resultados al finalizar el tercer cuarto

Ahora que comienzo el cuarto cuarto de mi juego del dinero, volteo hacia atrás y veo los tres primeros cuartos en los que obtuve los siguientes resultados:

25-35 Ingresos de inversión— 0 por mes (deuda masiva) 35-45 Ingresos de inversión— 10000 por mes

Medio Tiempo (pasé dos años inactivo) 45-55 Ingresos de inversión— 100000 + por mes 55-65

Ingresos de inversión— (?) (por determinarse)

Tiempo Extra (?) (por determinarse)

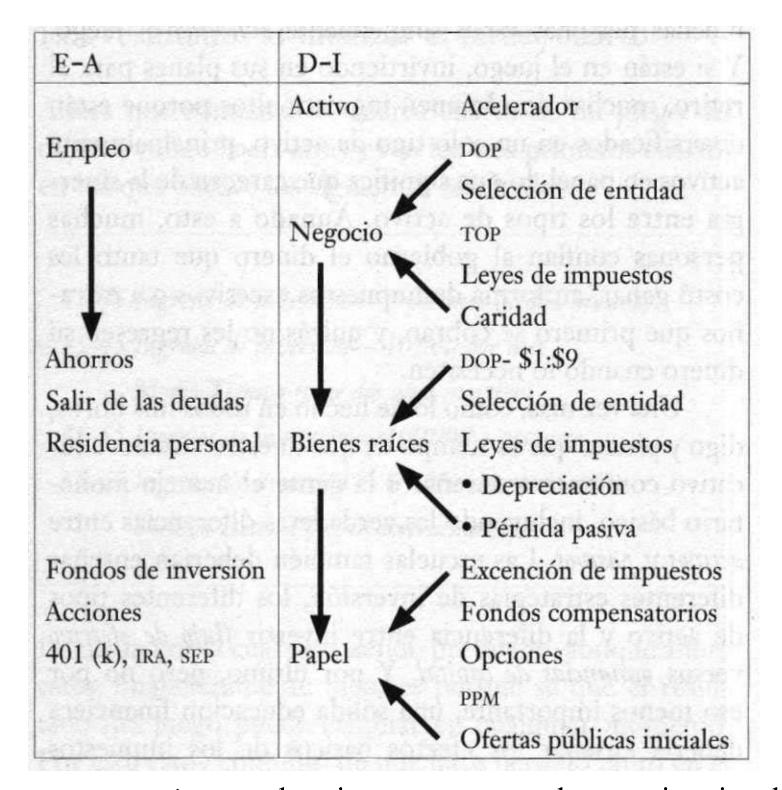
La razón por la cual sigo siendo precavido, aunque ahora estoy financieramente bien, es porque sé que el resultado del juego puede cambiar en cualquier momento. Por eso, estoy contento de que haya perdido tanto en el primer cuarto. Perder no sólo me enseñó cómo ganar, perder también me enseñó un profundo respeto por el dinero y por el juego del dinero. Soy muy consciente de que así como hoy ganó, mañana el juego puede tomar un rumbo totalmente distinto.

Una preocupación personal

Mi preocupación personal es que hoy hay millones de personas que trabajan duro pero pierden el juego. Una razón por la cual están perdiendo el juego es porque muchas personas están simplemente *evitando* el juego. Y si están en el juego, invirtiendo en sus planes para el retiro, muchas no obtienen ingresos altos porque están diversificados en un solo tipo de activo, principalmente activos en papel, lo que significa que carecen de la sinergia entre los tipos de activo. Aunado a esto, muchas personas confían al gobierno el dinero que tanto les costó ganar, en forma de impuestos excesivos o a extraños que primero se cobran, y quizás no les regresen su dinero cuando lo necesiten.

Una vez más, como lo he hecho en todos mis libros, digo y pienso que es tiempo de que nuestro sistema educativo comience a enseñar a la gente el manejo monetario básico, incluyendo las verdaderas diferencias entre *activos* y *pasivos.* Las escuelas también deberían enseñar diferentes estrategias de inversión, los diferentes tipos de activo y la diferencia entre invertir *flujo de efectivo* versus *ganancias de capital.* Y por último, pero no por eso menos importante, una sólida educación financiera debería enseñar los efectos básicos de los impuestos sobre las ganancias. Si la gente supiera cuánto pagan los empleados en impuestos y cuánto favorecen las leyes fiscales a los dueños de empresas, probablemente habría más gente comenzando un negocio al terminar la escuela en

lugar de buscar un empleo muy bien pagado. Esa es una verdadera educación financiera. Hoy en día, las escuelas junto con Wall Street pretenden que se dé a los niños alfabetización financiera, enseñándolos a elegir acciones. Tener a Wall Street enseñando a los niños a



escoger acciones es lo mismo que tener a los propietarios de los hipódromos enseñando a los niños a escoger sus ponis. Más que enseñar a los niños a ser apostadores, con el tiempo enseñemos a la gente joven el verdadero juego del dinero, mucho antes de que terminen en el cuarto cuarto de sus vidas, esperando que sus familias o el gobierno cuiden de ellos.

Es conveniente revisar el capítulo precedente, el cual compara las estrategias de estacionamiento con multiplicar tu dinero. ¿Estás listo para tomar el control de tu futuro financiero y comenzar a multiplicar tu dinero en lugar de estacionarlo?

La mejor parte de jugar el juego

Antes de terminar este libro, quiero mencionar un atisbo de lucidez que obtuve al *jugar el juego* en lugar de *jugarlo seguro.* La mejor parte de jugar el juego del dinero, sin importar si estaba ganando o perdiendo, es que mejoré en éste. Como puedes ver en los resultados de los tres primeros cuartos, aunque mi resultado fue de cero al final del primer cuarto, mis resultados aumentaron después de eso.

Desafortunadamente, mucha gente al final perderá el juego del dinero simplemente porque han pasado su vida evitando la pérdida. En lugar de jugar para ganar, mucha gente ha jugado *para no perder.* Una vez más, esto se debe en parte al sistema educativo que no enseña los temas que se requieren para sobrevivir en el mundo real.

Cuando comienzo el cuarto cuarto de mi juego del dinero, en vez de estar temeroso de perder, o de no tener

nada, o de esperar que el gobierno se hiciera cargo de mí, como mucha gente lo hace en esta etapa. Me siento confiado, no engreído y emocionado, pero no temeroso del juego. Ahora que entro en el cuarto cuarto, sé que el juego del dinero es un juego que jugaré por el resto de mi vida, a pesar del resultado.

No es que no pueda perder en el futuro, porque sé que ganar y perder son parte de cualquier juego. La diferencia para mi ahora que empiezo el último cuarto es que he aprendido a disfrutar el juego. Para aquellas personas que están considerando tomar el control de su dinero e invertirlo ellas mismas, en lugar de confiarlo a extraños, aquí están los puntos importantes acerca del juego. Recuerda que:

1. Perder es parte de ganar
2. Entre más juegas más ganarás
3. Entre más ganas más tendrá tu equipo
4. Entre más tenga tu equipo más disfrutarás el juego
5. Entre más disfrutes el juego tendrás mejores oportunidades de mejorar tu resultado

Como decía mi padre rico: "El juego del dinero no se trata realmente del dinero, sino de qué tan bien juegues". Gracias por leer este libro.

Robert T. Kiyosaki Sharon L. Lechter

Sobre los autores

Robert T. Kiyosaki

"La principal razón por la que las personas tienen dificultades financieras es porque pasan años en la escuela pero no aprenden nada sobre el dinero. El resultado es que la gente aprende a trabajar por dinero pero nunca aprenden a hacer que el dinero trabaje por ellos", afirma Robert.

Nacido y criado en Hawai, Robert es un estadounidense-japonés de cuarta generación. Proviene de una prominente familia de educadores. Su padre fue director de educación del Estado de Hawai. Después de la preparatoria, Robert fue educado en Nueva York y, tras su graduación, se unió al Cuerpo de Marines de Estados Unidos y viajó a Vietnam como oficial y piloto de un helicóptero de artillería.

Al regreso de la guerra comenzó su carrera de negocios. En 1977 fundó una compañía que introdujo al mercado las primeras carteras "de surfista" hechas de nylon y velero, que se convirtieron en un producto de ventas multimillonarias en el mundo entero. El y sus productos fueron presentados en las revistas *Runner's World, Gentkman's Quarterly, Success Magazine, Newsweek,* e incluso en *Playboy.*

Al dejar el mundo de los negocios, en 1985, fue cofundador, de una compañía educativa internacional que operaba en siete países, enseñando negocios e inversión a decenas de miles de graduados.

Después de retirarse a la edad BY t hace lo que más disfruta: invierte. Preocupado por la creciente brecha entre los que tienen y los que no tienen, Robert creó un juego de mesa denominado *CASHFLOW,* que enseña el juego del dinero antes sólo conocido por los ricos.

A pesar de que el negocio de Robert son los bienes raíces y el desarrollo de compañías de pequeña capitalización, su verdadero amor y pasión es la enseñanza. Ha compartido el escenario en conferencias con grandes ponentes como Og Mandino, Zig Ziglar y Anthony Robbins. El mensaje de Robert Kiyosaki es claro: "Asuma la responsabilidad por sus finanzas u obedezca órdenes toda su vida. Usted es el amo del dinero o su esclavo." Robert ofrece clases que duran entre una hora y tres días, para enseñar a la gente sobre los secretos de los ricos. Aunque sus materias van desde la inversión en pos de altos rendimientos y bajo riesgo, enseñar a sus hijos a ser ricos, fundar compañías y venderlas, tiene un sólido mensaje trepidante. Y ese mensaje es: "Despierte el genio financiero que lleva dentro. Su genio está esperando salir".

Esto es lo que el mundialmente famoso conferencista y autor Anthony Robbins dice acerca del trabajo de Robert: "El trabajo de Robert Kiyosaki en la educación es poderoso, profundo y capaz de cambiar vidas. Reconozco sus esfuerzos y lo recomiendo enormemente".

Durante esta época de grandes cambios económicos, el mensaje de Robert no tiene precio.

Sharon L. Lechter

Esposa y madre de tres hijos, contadora pública certificada, consultora de las industrias de publicaciones y juguetes, y propietaria de su negocio, Sharon Lechter ha dedicado sus esfuerzos profesionales al campo de la educación.

Se graduó con honores en la Universidad Estatal de Florida con un grado académico en contabilidad. Se unió a las filas de lo que entonces era uno de los ocho grandes despachos de contadores y siguió adelante hasta convertirse en directora financiera de una compañía innovadora de la industria de la computación, directora de asuntos fiscales de una compañía nacional de seguros y editora asociada de la primera revista regional femenina en Wisconsin, al mismo tiempo que mantenía sus credenciales profesionales como contadora pública.

Su enfoque cambió rápidamente hacia el ámbito de la educación al observar a sus tres hijos crecer. Era difícil lograr que leyeran. Ellos preferían ver la televisión.

De manera que estuvo encantada de unir sus fuerzas con el inventor del primer "libro parlante" electrónico y ayudar a expandir la industria del libro electrónico hasta convertirla en un mercado internacional de muchos millones de dólares. Actualmente es pionera en el desarrollo de nuevas tecnologías encaminadas a llevar, una vez más el libro a la vida de los niños.

Conforme sus propios hijos crecieron, ella se involucró activamente en su educación. Se convirtió en una activista de la audioenseñanza en las áreas educativas de matemáticas, computadoras, lectura y escritura.

"Nuestro sistema educativo no ha sido capaz de seguir el paso a los cambios globales y tecnológicos del mundo actual. Debemos enseñarle a nuestros jóvenes las habilidades, tanto académicas como financieras, que necesitarán no sólo para sobrevivir, sino para florecer en el mundo que enfrentan."

Como coautora de *Padre rico, padre pobre* y del *Cuadrante del flujo del dinero,* ahora enfoca sus esfuerzos en ayudar a crear herramientas educativas para cualquiera que esté interesado en mejorar su propia educación financiera.

Negocios

¿Se ha preguntado por qué los inversionistas profesionales aceleran sus operaciones financieras?, ¿quiere aprender cómo lo hacen? ¿Está cansado del viejo consejo que dice: "Ahorre, invierta a largo plazo y diversifique"? Entonces, *El Juego del Dinero* es para usted. En este libro, Robert T. Kiyosaki comparte las enseñanzas que le brindó su padre rico y explica la forma más inteligente de invertir para lograr el éxito financiero: no estacionar el dinero en la cuenta de alguien más, sino hacerlo trabajar y mantenerlo en continuo movimiento.


Robert T. Kiyosaki


Sharon L. Lechter

Sharon L. Lechter, coautora del libro afirma: "Debido a la extrema falta de seguridad laboral, nunca ha sido más importante que ahora tomar el control de su vida financiera. Si está listo para ser más que un 'inversionista promedio', entonces este libro le mostrará cómo hacer que su dinero trabaje para usted."






punto de lectura

www.puntodelectura.com.mx
www.richdad.com